

新落后的教材、不再限于教师安排的内容,而是教学资源更加丰富、全面、崭新,例如学生可以通过“慕课(MOOC)”“网上课堂”“电商前沿订阅号”等教学资源,接触最前沿的电商知识,拓展电商知识的广度和深度,同时学生解惑的途径更多,当遇到学习问题时除了可以寻求课堂老师帮助外,在移动互联网上还可以寻求诸多“老师”的帮忙。

(四) 移动学习,学生学习时间自由化和个性化

中职学生现在基本都是“手机控、低头族”,无时无刻随时随地都在看手机,手机学习可以借助学生对手机的高粘性,让学习如影随形。手机的移动学习,可以突破时空的限制,因此学生的学习时间更自由化,不仅限于课堂的45分钟,随时随地学习,并且可以根据自身学习需求,有选择性地学习,例如对电商实操课程没掌握的实操步骤,可以反复观看教师的演示微课视频,实现学习的个性化。

(五) 丰富的电商实操平台,利于培养学生的电商营销意识

智能手机里有许多免费的电商实操平台可以让学生电商实操练习,例如手机里的“微店”,微店对开店的限制较少,几乎所有的学生都可以实操练习,微店的实操可以让学生接触真正的电商实操,而且手机里还有很多免费方便的网络营销平台可以培养学生的电商营销意识,例如微信朋友圈、微信订阅号、手机微博等网络营销平台,同时网络上的几乎所有电商实操平台都可以通过相应的智能手机APP登录实操,便于学生随时随地电商实操练习。

三、智能手机在中职电子商务课堂教学应用的建议

(一) 教师课前做好手机教学安排

为了在课堂上有效利用智能手机应用传统电商课堂,教师必须在课前做好充分的手机教学安排计划,包括设计好环节、组织好内容。即教师在课前要考虑在课堂上哪些环节需要利于手机媒体,例如时机、呈现方式,要组织好教学内容,特别是需要堂上智能手机获取的辅助资料,教师有必要事先查阅相关的网站、APP软件等,确保课堂有序高效地进行。

(二) 教师做好手机学习应用监控

中职生的学习注意力容易分散,特别手机学习是一个自由学习的过程,随着智能手机的使用,容易被其他手机讯息转移注意力,特别是手机游戏对学生的诱惑较大,所以教师需要做好手机学习的应用监控。例如教师可以预设好学习任务目标,频繁地与学生互动,让学生学习后成果分享交流,对自己的学习进行评价,或者教师在线点评学生的作业完成效果,利

于相关在线学习APP在后台进行学习情况监控,保证学生有效利用手机学习。

(三) 利用“微教学”提升课堂教学效果

“微教学”是一种新型的微型组织教学,它的特点是教学内容短小精悍,而且相对独立、实用,可以实现学生“碎片式”的学习,同时“微教学”形式灵活,可以是微课、在线单元测试等形式,学生可以根据自身学习需求选取“微教学”内容。正如前面提到的现在中职生对手机高粘性,随时随地都喜欢看手机,所以电商课堂有效利于智能手机的“微教学”能提升教学效果,例如网页制作课程,对于电商学生来讲都比较难,教师可以把每次的网页操作内容进行步骤演示录频,然后利用微信班级群或者其他教学群,发送到学生手机,学生随时随地利用手机可以反复查看“微教学”内容,帮助学生提高学习效率。

(四) 迎合学生喜好,善用微信教学

当下,最受学生喜欢的智能手机交流软件APP当属微信软件,所以相对其他的学习软件,善用学生喜欢的微信来作为学习交流的平台,会大大提升学生的学习兴趣,提升教学效果。微信功能强大,在电商教学上的应用比较灵活,例如课前,教师可以利用微信平台建立班级学习群,利于平台提供的文字、图片、语音等功能向学生分发每次课的学习任务、基本要求以及学习要点,便于学生随时查阅和防止遗忘,做好学习准备;课中利用微信引导学生积极参与课堂,加强互动沟通,例如在讲解电商客服的时候,可以让学生在微信群扮演不同的角色,通过文字或者语音进行情景模拟交流,在真实环境中完成学习任务,而且可以及时评价交流;课后还可以通过微信平台让学生分享学习成果,方便跟踪评价,例如在讲解商品拍摄的时候,可以让学生把拍摄作品发送班级微信群,共同进行学习成果分享交流,或者通过图片的方式分享朋友圈,收获来自更多好友的评论和点赞,从而在相互学习中激励进步,便于老师课后跟踪评价。

四、结语

移动互联网时代,智能手机给传统电商课堂教学带来的机遇毋庸置疑,但它同时也是一把双刃剑,会给传统电商课堂教学带来前所未有的挑战,课堂会变得越来越难以“掌控”,所以在借助智能手机辅助教学的同时,必须引导学生正确使用智能手机学习,趋利避害,才能有效提高教学质量和效果。

责任编辑 朱守铨