

作业,有目的地让学生搜集资料、开阔视野,并通过播放视频、讲故事让学生先对学习内容初步印象,在此基础上,学生才能开始想象,这样一来收到的教学效果竟然出乎意外的好,在理解了学习内容基础上,学生大胆想象,投入到想象中的真实世界,某些学生已经初显行业服务中的佼佼者形象。在使用角色扮演法时最好有“剧本”,学生对演绎内容如何表达有比较详细的信息,避免了“冷场”,老师也可以对角色扮演活动教学进行掌握把控,也同时给予学生一个如何将角色需要传达的信息通过他们自己对语言的驾驭传达出来的空间。此外,角色扮演活动的汇报和老师的总结极为重要,万万不能忽视。在活动汇报的最后环节,学生可以检验学习效果,并对教学活动及时反馈和评价。

“汽车维修接待”这部分是内容十分实用且实践性十分强的学习情境,而且也是在4S店展示自我最典型的项目。如何让学生更好地掌握接待技巧以及更专业更自然地进行客户接待,实践十分重要。这一学习情境要求学生按小组进行角色扮演,模拟4S店维修接待情境,通过不同角色的扮演可以让学生切身感受不同角色的对话、心理、态度以及表情和动作,能够更好地使学生投入情境之中,对未来的工作提前热身掌握到一些经验。具体的教学步骤是:学生自组小组、划分角色、准备剧本、熟悉角色,在课堂中通过情境再现角色扮演切实感知,最后拍成视频。在回放视频时同学们以观众身份观看自己的演绎都兴奋不已,并能发现自己在角色扮演时的不足,立即想到更好的演绎方式,这些收获都是通过同学们主动学习领悟到的,大大提高了学习的兴趣和积极性。

四、头脑风暴法

头脑风暴法是激励横向思维的一种方法,更富有创造力。它是学生思维的表象。在进行汽车营销教学时,教师设置了头脑风暴活动。为了激发学生的阅读兴趣,首先,教师在PPT上呈现了某个品牌汽车的图片,接着提出问题:“哪一辆汽车是你认为最喜欢的?为什么呢?”对这个有趣的话题,学生顿时议论起来,各抒己见,大胆说出自己的各种想法。

在为品牌汽车设计广告语这一活动过程中,学生想到了100多条广告语,教师让学生暂时将广告语记录下来。过了一周后,教师便让大家根据记忆,说出大家提出的广告语,在

100多条中大家记住了20多条,然后教师又在这20多条广告语中筛选除了3条大家认为比较可行的广告语,再征求大家意见最终确定了一条让人回味、朗朗上口的广告语。在这个教学个案中可以看出,头脑风暴法其实也是一种智力激励法,让所有参加者在自由愉快、畅所欲言的气氛中,自由交换想法,是对一个问题进行有意或无意的争论辩解的一种创造性思维方式。

五、项目设计法

项目设计法是由学生主动参与,通过小组或个人(通常是小组)以案例研究形式表现的教学方式。项目设计法允许学生更加自由地安排学习的每一个步骤。它为学生和老师、课堂和实操提供了广阔的学习空间。具体做法就是:在老师的指导下,将一个相对独立的项目交由学生自己处理,信息的收集、方案的设计、项目实施及最终评价等都由学生自己负责,学生通过该项目的进行,了解并把握整个过程及每一个环节中的基本要求。“项目教学法”最显著的特点是“以项目为主线、教师为引导、学生为主体”。

课堂上,教师布置了作业——《4S店营销策划方案》,让学生在老师的指导下,根据教学目标和内容的需要,采用案例组织学习、研究、锻炼的学习模式。学习过程中,学生先制订计划概要,搜集资料进行环境分析,充分了解行业状况,运用SWOT分析产品面向的细分市场情况、产品的销售情况以及竞争优势和劣势,确定4S店的经营目标,制定策划目标市场战略,具体分析人员分工安排及财务预算等等。在以就业市场为导向的中职教育环境下,汽车营销策划方案设计项目借助过程性评价工具,使学生明白营销策划是企业的经营方针、经营目标的指导下,通过对企业内部经营环境的分析,找出市场机会,选择经营手段,经过精心构思设计,将产品推向目标市场以达到市场占有率的过程。

每个学生都有无限的潜力,只要找到了最适合的教学方法,一定能激发起学习热情,开创中职汽车维修接待教学新局面。在教学中适当地灵活运用教法,它将成为中职课堂的活力剂,为教师提供教学的新思路,也为学生开拓一片学习的新天地。

责任编辑 朱守铨