

“岗课赛证”融通视角下市场营销专业活页式实训手册的开发与实践研究——以《营销策略沙盘》为例

张红霞

宁夏民族职业技术学院，宁夏 吴忠 751100

摘 要： 该研究探讨了在“岗课赛证”教学模式下，市场营销专业活页式实训手册的开发与实践研究，以《营销策略沙盘》为例进行详细阐述。文章首先论述了此模式对学生综合素养和就业竞争力的重要性，随后分析了开发实训手册可能遇到的内容设计、制作与实施、学生参与度与反馈等问题，并提出了解决措施。通过内容设计与技术手段的结合，以及积极激励学生与建立有效反馈机制，可以促进学生全面发展，提升其市场营销能力，推动市场营销专业教育的不断进步与发展。

关 键 词： 岗课赛证教学模式；市场营销专业；活页式实训手册；营销策略沙盘

Research on the Development and Practice of Loose-Leaf Training Manual for Marketing Specialty from the Perspective of "Post Course Competition Certificate"-- A Case Study of "Marketing Strategy Sand Table"

Zhang Hongxia

Ningxia Vocational and Technical College for Minorities, Wuzhong, Ningxia 751100

Abstract： This study discusses the development and practical research of the loose-leaf training manual for marketing specialty under the teaching mode of "post course competition certificate", and takes "Marketing Strategy Sand Table" as an example to elaborate. This paper first discusses the importance of this model to students' comprehensive literacy and employment competitiveness, then analyzes the problems that may be encountered in the development of training manuals, such as content design, production and implementation, student participation and feedback, and puts forward solutions. Through the combination of content design and technology, as well as the active encouragement of students and the establishment of effective feedback mechanism, it can promote the comprehensive development of students, enhance their marketing ability, and promote the continuous progress and development of marketing professional education.

Keywords： post class competition certificate teaching mode; major in marketing; loose-leaf training manual; marketing strategy sand table

引言

本文旨在探讨市场营销专业活页式实训手册的开发与实践研究，以《营销策略沙盘》为例进行深入分析。通过对该实训手册的设计与实施问题进行剖析，并提出相应的解决措施，旨在为市场营销专业教育的创新与发展提供有益的参考和借鉴。通过此研究，期望能够促进学生的全面发展，提升其市场营销能力和竞争力，为推动市场营销专业教育的不断进步贡献一份力量。

一、“岗课赛证”融通视角下市场营销专业活页式实训手册的意义

“岗课赛证”综合育人模式以岗位能力需求为导向，以课程

教学为核心，以技能大赛为检验平台，以职业资格证书为学习成果认证，可以较好的实现人才培养与企业需求的无缝对接。在市场营销专业实践教学中，编写新形态教材、活页式手册等教材，可以助力学生将理论知识和操作技能紧密结合，从而提升综合素质及

课题信息：

- 宁夏民族职业技术学院2022年度院级科研项目；
- 课题名称：基于“岗课赛证”融通的活页式实训手册的开发——以市场营销专业《营销策略沙盘》为例；
- 项目编号：NMYK202205【基金项目】来自于宁夏民族职业技术学院2022年度院级科研项目。

作者简介：张红霞（1985.06-），女，回族，宁夏吴忠人，大学本科学历，宁夏民族职业技术学院，经济管理系，讲师，研究方向：营销管理。

职场对决能力。《营销策略沙盘》活页式实训手册的开发,赋予学生一套全面、目标明确的实操训练体系,使其在仿真的市场环境中,通过角色模拟,设计和实施营销方案,完成年度经营任务,从而帮助企业盈利。这不仅有助于他们深化对营销领域的认知,还能强化团队协作精神与创新能力,进而提高解决实际能力和操作水平^[1]。

二、“岗课赛证”融通视角下市场营销专业活页式实训手册开发存在的问题

(一)实训手册的内容编排可能不够合理。在现有的教材中,内容更多涉及业务流程及规则等,未能充分考虑学生的学习习惯和认知规律,增加了学生理解和掌握的难度。同时编制手册人员知识、实操能力有限,可能在逻辑、内容上安排上不尽合理。其次,与实际岗位需求的结合不够紧密。实训课程更多的是流程再造,学生通过角色扮演进行操作,岗位任务描述可能不够具体和清晰,使学生难以将所学知识与实际工作情境有效对接。再者,课程虽然对接技能大赛,但是在对接证书方面较少,未能针对相关证书考试的重点、难点和热点进行深入剖析,无法满足学生备考证书的需求^[2]。

(二)实训手册的更新频率可能跟不上市场变化和行业的发展的步伐。随着市场营销领域的不断创新和发展,新的营销模式、工具和策略层出不穷,如果手册不能及时更新相关内容,学生将难以接触到最新的知识和技能。例如,在涉及营销策略的指导部分,缺乏对历年比赛案例进行深入分析和对比;对于一些新出台的行业证书考试要求,手册中没有及时纳入相关内容。

(三)还需要解决学生的参与度和反馈问题。《营销策略沙盘》课程使用的软件运营三年,操作时间长达4—6个小时,如何激发学生的学习兴趣与参与度,全身心的投入到实际教学内容中,显得尤为重要。同时及时收集学生的操作表现和反馈信息,能够迅速优化教学策略以提高教学成果^[3]。

三、“岗课赛证”融通视角下市场营销专业活页式实训手册的措施

(一)内容设计更合理

《营销策略沙盘》活页式实训手册的开发过程中,设置具体了市场部、直销、批发、生产部、零售部及财务部等工作领域,可以更好的帮助学生进行岗位认知。针对课程操作特点,在注重相关知识够用度的情况下,以沙盘流程为依据,编著任务流程图,可以帮助学生较好的开展实战。教学使用的电子盘,具有不可逆性,软件不能记录相关数据,开发的实训教材可以帮助学生回顾盘面,及时进行策略调整。通过已知的市场环境,制定团队的营销方案,选取系统中的直销、批发和零售三种渠道进行任意组合,完成产品研发、参与投标、投标媒体广告、投入生产、签约零售商、交货给客户等环节,由企业最终得分来评估团队市场营销活动的成效。此类实践活动既与课堂讲授的理论紧密相连,

又充满挑战与乐趣,能最大限度地激发学生的学习热情和自主性,促使他们将市场营销的理论知识运用到实际中去^[4]。

(二)更新频率更频繁

为解决实训手册更新频率跟不上市场变化和行业发展步伐的问题,可采取以下综合措施:首先,在实际使用过程中,及时收集授课教师和学生使用手册的反馈信息,设立如在线调查问卷等信息收集渠道,及时了解学生对新内容的需求,优化更新流程,定期对手册进行修订,以确保内容的时效性,且对手册更新的内容进行严格审核,保证其准确性和实用性^[5]。其次,加强与行业、企业的合作与交流,邀请行业专家参与更新工作,提供专业的见解和建议。再者,针对特定领域深入更新,如在营销策略的指导部分,增加对历年比赛经验的深入分析和对比,总结成功经验和规律。最后,及时纳入新的行业证书考试要求,密切关注相关考试的最新动态,及时获取考试大纲和要求的变化,并按照新的要求调整和补充手册中的知识点和练习题^[6]。通过以上措施,能有效提高实训手册的更新频率和质量,让学生接触到最新的市场营销知识和技能,更好地适应市场变化和行业发展的需求。

(三)学生参与度和反馈

激发学生投身学术的激情与主观能动性,可以采取多种方针,诸如开展竞技活动、构建奖惩机制、提供个性化的辅导等。建立一个高效率的反馈机制同样至关重要,对学生的学习成绩和教师建议进行即时的整理和分析,评估学生的学习进度和表现,帮助教育工作者及时调整教学材料,以满足实际教学需求,任务完成后,实战任务后及时安排学生进行复盘,听取他们的感受和想法,据此对实习手册进行调整优化,确保其满足学生的学习需要和应用实际,综合运用多种策略,能够有效激发学生的学习兴趣 and 积极性,提升其参与度和投入强度,从而在市场营销这一领域实现全面提升和发展^[7]。打造一个高效率的反馈机制对于不断优化实训指南的内容与结构,提升教学品质和效果同样重要,融合各项策略,能够更有效地推广和实践《营销策略沙盘》实战手册,提升学生的全面能力,加强他们在销售和职场中的竞争力,推动营销教育的不断完善和进步^[8]。

(四)实训手册内容与岗位对接

在市场营销专业的培养过程中,实训手册的内容需要与实际岗位需求紧密对接,以确保学生能够在毕业后迅速适应职场环境。为此,我们应根据行业标准和岗位技能要求,定期对实训手册进行更新与调整。这不仅能够帮助学生掌握最新的市场营销知识,还能提高他们的实践能力^[9]。具体做法上,首先,应建立与行业企业的合作关系,定期邀请企业专家参与实训手册的编写与评估。这些专家能够提供第一手的行业信息和技能要求,使实训内容更加贴合市场需求。此外,可以通过调查问卷和访谈的方式收集用人单位对毕业生能力的具体期望,从而将这些反馈有效地融入实训手册中。其次,结合“岗课赛证”融通的理念,设计多样化的实训项目,涵盖市场调研、品牌管理、数字营销等不同领域^[10]。这些项目应模拟真实的工作场景,使学生在参与过程中,能够体验与岗位紧密相关的任务和挑战。同时,设置相应的考核机制,确保学生在完成项目后能够获得相应的证书,以证明他们

掌握的技能 and 知识。最后，建议建立一个反馈机制，鼓励学生在实训过程中提出建议和意见。通过不断收集和分析反馈信息，及时对实训手册进行优化，确保其内容始终与市场动态保持一致，从而更好地服务于学生的职业发展。

四、总结

本文对市场营销专业活页式实训手册的开发与实践研究进行

了深入探讨，以《营销策略沙盘》为例进行了详细分析。通过对内容设计、制作与实施、学生参与度与反馈等问题的分析，并提出相应的解决措施，探讨了如何有效地结合教学模式和实践手段，培养学生的综合素养和市场营销能力。在开发实训手册过程中，关键是设计具有挑战性和趣味性的实践内容，并结合现代技术手段进行制作与实施。同时，激发学生的学习兴趣 and 积极性，建立有效的反馈机制也是至关重要的。

参考文献

[1] 王雨亭. 数字营销背景下“岗课赛证”融通育人模式研究——以市场营销专业为例[J]. 营销界, 2023,(15):128-130.

[2] 张忠磊, 张丛丛. 市场营销专业岗课赛证人才培养模式探索——基于“1+X”证书制度[J]. 商场现代化, 2023,(23):40-42.

[3] 毛斑斑. 高职市场营销专业岗课赛证融合育人模式构建[J]. 江苏教育研究, 2023,(08):48-52.

[4] 高飞. 校企“双元”合作模式下专业基础课程开发与实践——以《市场营销基础》教材开发为例[J]. 现代商贸工业, 2023,44(15):228-231.

[5] 唐成梅. “岗课赛证”融通背景下财经商贸专业实践教学模式初探[J]. 广西农业机械化, 2024,(01):58-60.

[6] 王蕾. 高职“岗课赛证融通”育人模式研究与实践——以山东工业职业学院为例[J]. 对外经贸, 2024,(01):124-127.

[7] 吴建荣, 谭蓓. 服务区域经济的高职市场营销专业实训课程的开发与实践——以重庆工商职业学院为例[J]. 职业时空, 2010,6(02):55-57.

[8] 夏梦楠. 基于“岗课赛证”融通下中职营销课程体系的改革研究[J]. 知识窗(教师版), 2023,(10):111-113.

[9] 马华敏, 王红. 高职市场营销专业“岗课赛证”融通的课程体系构建路径探析——以三门峡职业技术学院为例[J]. 三门峡职业技术学院学报, 2023,22(03):39-44+49.

[10] 雷婷. 数字经济驱动下“岗课赛证”融通的高职数字营销人才培养模式探究[J]. 湖北开放职业学院学报, 2023,36(15):147-149.