

The Application of Project-Based Teaching in the Automotive Marketing Course

Yanling Hu

Yunnan Qujing Applied Technology School, Qujing, Yunnan, 655000, China

Abstract

The automotive marketing course is crucial for enabling students to master both theoretical knowledge and practical skills in this field. However, traditional teaching methods often emphasize the transmission of theoretical knowledge while neglecting the development of students' practical abilities. Project-based teaching places students at the core, uses practice as a guide, and fosters their capacity for self-directed learning and independent inquiry by engaging them in project-based activities. Implementing project-based teaching in the automotive marketing curriculum enhances students' practical skills, teamwork abilities, and innovative capabilities, better aligning them with industry trends and market demands. This paper analyzes the advantages of project-based teaching and explores its specific application in automotive marketing courses, aiming to provide valuable insights for instructional reform in this discipline.

Keywords

project-based teaching; automotive marketing course; automotive marketing

项目化教学在汽车营销课程中的应用

胡艳玲

云南省曲靖应用技术学校, 中国·云南 曲靖 655000

摘要

汽车营销课程对于培养学生掌握汽车营销理论、实践技能而言非常关键。只是传统教学方法常常侧重于理论知识的传授,却忽略了对学生实践能力的培养。项目化教学把学生当作核心,以实践作为导向,借助引导学生参与项目实践,培育他们自主学习、自主探究的能力。于汽车营销课程里施行项目化教学法,能够提高学生的汽车营销实践能力、团队协作能力、创新能力,让他们更良好地契合汽车行业的发展趋向和市场需求。本文主要剖析了项目化教学的优势,探究项目化教学在汽车营销课程中的具体运用,期望可为汽车营销课程的教学改革给予有益的参考。

关键词

项目化教学; 汽车营销课程; 汽车营销

1 引言

随着汽车产业不断向前发展、市场竞争程度的加大,汽车营销人才培养的重要意义变得越发明显。传统汽车营销教学大多侧重于理论知识的讲授,课堂之上主要是以教师的讲解作为主导,而对于学生的实践训练、创新思维的培养相对欠缺,以至于难以符合汽车行业对于复合型营销人才的需求状况。项目化教学法把学生当作核心,把实践任务当作载体,引领学生参与到汽车营销项目活动之中,在客户接待、需求分析、产品推介、团队协作的过程里提高自主学习与问题解决的能力。把这种教学法运用到汽车营销课程当中,既能够激发学生的学习兴趣,又能够增强其岗位适应能力,从而为将来进入汽车销售与服务岗位筑牢根基。

2 项目化教学法的概念

项目化教学法是师生通过共同实施一个完整项目进行项目工作所实施的教学活动,在此种方法里,师生一同投身于具备实际意义且结构完善的项目工作当中,借助共同努力达成预定教学目标。此教学法源自“行为导向”教学理念,它激励学生经由亲身参与、实际操作,在做的过程中学习,达成知识的有效转化与应用^[1]。学生于参与实际项目期间,既能学习汽车营销理论知识并运用相关知识实践操作,同时其实际操作能力与解决问题能力也会获得提高。每个项目都有清晰目标与期望,小组会精心策划,有明确流程步骤。项目结束时,学生通常能完整呈现汽车销售全过程,这既是对其学习成果的展示,也是对其努力付出的肯定。

【作者简介】胡艳玲(1988-),女,中国云南人,本科,讲师,从事汽车维修中职教育研究。

3 项目化教学在汽车营销课程中的优势

3.1 提升学生实践能力

项目化教学具有独特实践性,在汽车营销课程里展现出巨大应用优势。此教学方法引导学生参与真实汽车营销项目,让学生在实操之中深入领会与运用所学理论知识^[2]。学生借助这种方式能亲身感受市场动态,知晓消费者真实需求,还能直接参与汽车营销各环节的制定及执行,进而获取宝贵实践经验。这种教学方式与传统理论教学相比,大幅提高学生实践能力,使学生在未来汽车营销工作中能快速适应并胜任各类挑战。

3.2 促进创新思维发展

项目化教学于汽车营销课程里呈现出对创新思维有着重要的推动意义。在此种教学模式当中,学生会被激励去进行探索、创新,依据具体的市场环境还有消费者需求,提出自身独特的营销策略与方案。这种教学方法激发了学生的创新思维,还培育了他们独立思考、解决问题的能力。在快速变化的汽车市场内,拥有创新思维的人才显然更具竞争力,项目化教学就是孕育这种创新思维的摇篮。

3.3 培养综合职业素养

项目化教学既注重专业知识传授,也看重学生综合职业素养培育。于汽车营销课程里,除使学生掌握核心营销知识与技能外,项目化教学还着重培育学生职业道德、沟通能力及客户服务意识等关键职业素养。让学生参与真实营销场景,借此实现教学内容同企业汽车销售的无缝对接,学生学会以专业态度对待工作,锻炼与客户沟通、解决问题的能力。而且项目化教学中处处皆有的团队协作,让学生学会在团队中发挥自身作用,培育了他们的团队协作精神。

3.4 深化课程思政融合

项目化教学给汽车营销课程的思政教育建立了具象化且场景化的融合载体,突破了传统思政教育“说教式”、“分离式”的限制。于汽车营销项目实施进程里,思政元素能够自然地融入项目整个流程:在市场调研这一环节,引领学生去关注国产汽车品牌的兴起历程、新能源汽车产业的绿色发展战略,从而厚植家国情怀与产业自信,在客户洽谈、合同签订等环节,借助模拟诚信交易、隐私保护、售后责任等真实场景,强化学生的契约精神、职业道德与社会责任意识,在团队协作完成复杂营销项目之时,通过解决意见分歧、分担工作压力等过程,培育学生的担当精神与集体荣誉感。这种“思政+项目”的融合模式,使得思政教育从无形转变为有形,从被动接受转变为主动践行,达成了专业技能培养与价值引领的同步共振,有助于培养既懂得营销又富有情怀的汽车行业人才。

3.5 提高学生学习兴趣

项目化教学给汽车营销课程传统理论教学的枯燥状况带来了改变,实现了沉浸式体验、成果可视化,充分激发了学生的内在学习动力。学生在项目里成为营销实践者,与被

动接受课本知识不一样。学生能够自主挑选营销车型,像新能源汽车、经典燃油车等,还能设计专属营销方案,例如直播带货、线下体验活动。这种“我的项目我主导”的自主性,满足了学生的探索欲、成就感。项目过程中存在不确定性,像是模拟客户的突发质疑、市场环境的虚拟变化,带来了挑战性和新鲜感,促使学生主动去查阅资料、向老师请教、进行团队研讨,把“要我学”转变为“我要学”。项目成果有多元化展示,比如营销话术、模拟销售视频、答疑质量等,让学生的努力得以直观呈现,进一步强化了学习兴趣、持续探索的热情。

3.6 利于打造“三有”课堂

项目化教学符合“有用、有趣、有效”的“三有”课堂建设要求,可为汽车营销课程增添更多实践动力。课堂“有用”表现为项目内容对接汽车行业实际岗位需要,包括客户邀约、接待沟通、需求分析、车辆介绍、试乘试驾、异议处理、成交签约、交车服务、客户回访等核心模块,能让学生学到的技能应用到未来职业情境中。课堂“有趣”体现在小组竞赛、角色扮演、虚拟仿真营销等活动形式里,学生能分别扮演销售顾问、客户、市场经理等角色,把抽象的营销理论转变为具体的任务体验。课堂“有效”是指项目化教学用目标导向和过程评价取代单一的期末考核,从礼仪规范、话术表达、流程熟练度、8S管理、服务意识、情绪价值和团队协作等多个维度进行评价,让教学效果能够被观察、被反馈、被改进。如此便形成“学习—实践—反馈”的良好循环,提高教学效率和育人质量。

4 项目化教学在汽车营销课程中的应用

4.1 开展实践调研活动,明确项目教学任务

汽车营销课程实行项目化教学时,要将真实的市场调研当作任务生成的起始点。依靠学校“前校后厂”的办学条件、校企合作的资源,可以组织汽车专业的学生,在岗位认知实习阶段进入珠江源汽车城进行实地考察,让学生在真实的经营场景里观察汽车销售的流程、客户的消费行为、市场的竞争状况。调研内容能够围绕车型配置、价格区间、客户关注点、销售话术、金融保险服务、售后承诺等方面来进行,学生借助访谈销售顾问、观察客户接待、记录展厅陈列与促销方式,获取比较直接的市场资料。教师在调研之前要明确任务要求,指导学生设计调研提纲和记录表,防止活动仅仅停留在参观体验上。调研结束后,学生需要对资料进行整理分析,归纳消费者的需求特征、企业的营销策略,为后续项目设计提供依据。经过这一过程,学生能够把教材里的汽车营销概念和企业实际联系起来,逐渐形成市场意识、客户意识和任务意识,也让项目教学目标变得更加具体、真实、具有可操作性。

4.2 开展项目情境设计,提升专业技能

明确项目任务之后,教师要依据汽车销售岗位的能力

需求来设计项目情境,以此让课堂学习和4S店的真实工作流程实现衔接。项目情境包括展厅布置、车辆介绍、客户接待、需求分析、试乘试驾引导、价格洽谈、保险按揭说明、合同签订、交车服务、售后跟进等内容,进而构成比较完整的汽车营销工作链。学生在小组合作里分别担当销售顾问、客户、金融专员、售后人员等角色,借助模拟演练去完成具体的任务。情境设计不能仅仅停留在表演方面,而是要突出岗位标准、专业规范,像仪容仪表、接待礼仪、需求提问、产品卖点提炼、异议处理、成交引导等。教师在活动期间应结合学生的表现给予即时指导,引领学生发觉话术生硬、产品理解不够、客户需求判断不准确等问题,并且通过反复训练来进行改进。这样的教学方式能够增强学生对汽车营销流程的整体认知,使其在情境实践中提高沟通表达、产品推介、客户服务、临场应变能力,促进理论知识向职业技能的转化。

4.3 开展项目评估总结,提升学生学习能力

汽车营销课程实施项目化教学,直至课程结尾部分会进行项目评估总结工作。此环节主要针对学生在项目实施过程中全方位展现出的各项能力予以客观公正评判,但会结合及时反馈、专业指导来助力他们进一步提高学习能力从而达到二次提高。评估内容主要包括学生知识掌握状况、技能运用熟练程度、团队协作本事问题解决本事、创新思维发展状况。在这一阶段,教师会认真组织学生进行项目成果展示与评价,借助现场提问、深入探讨的方式全面检验他们的学习成效与实践能力。依据学生现场表现、项目完成状况,教师会给出具有针对性的具体建议与指导,帮助他们明确自身不足之处、后续改进方向。这一系列评估与总结能够让学生及时了解自身学习进度、所存在的问题,在教师精心引导之下不断优化学习方法,持续提高学习效率,稳步提高自身学习能力。

4.4 开展项目化教学的实践案例

以客户接待任务作为示例,教师首先会安排学生去进行资讯工作,也就是让学生借助网络、教材、慕课等渠道,收集与客户接待相关的各类资料。接下来,要确定具体的计划,涵盖接待时的仪容仪表、姿态、表情、话术、交接名

片、展厅接待任务等方面。针对所制定的接待流程展开交流讨论,教师会巡查并给予指导,进而完善计划并决定予以实施。在实施计划阶段,于项目实施过程里,教师会随时留意学生的进展状况,及时给予相应的指导与帮助。学生要在组长的带领下,依照项目计划进行客户接待活动,并且在实践当中持续学习,掌握汽车营销的知识与技能。教师能够通过观察、提问、答疑等途径,对学生的学习情况实施监控与评估,以此保证项目能够顺利推进并收获预期成效。在后期反馈环节,学生需要针对自己在项目实施过程中的表现展开反思与总结,了解自身的优点和不足之处,进而提出改进建议。教师会对学生的表现做出客观评价,表扬学生所取得的成长与进步,指出存在的不足,并给出改进建议。最后通过学生自评、互评、师评来评选出优秀小组和优秀个人。

5 结论

于汽车营销课程之中进行项目化教学,能够助力学生对汽车营销知识予以理解并掌握,进而培养其实践操作能力、团队协作精神。随着汽车市场不断地变化发展,项目化教学将会成为培育学生综合素质、职业能力的关键途径。将来会持续探索并完善项目化教学方法,以此为汽车行业培育更多优秀人才,推动汽车产业不断进步。

参考文献

- [1] 杨亚威. 项目化教学在中职汽车维护保养课程中的应用探究[J]. 时代汽车, 2022, (12): 30-32.
- [2] 刘静. 项目化教学在“FPGA在汽车系统中的应用”课程中的应用与实践[J]. 现代职业教育, 2021, (35): 86-87.
- [3] 辽宁省交通高等专科学校汽车工程系. 汽车技术服务与营销专业开创新的实训教学方式[EB/OL]. <https://www.lncc.edu.cn/qcx/info/1011/1108.htm>, 2025-09-23.
- [4] 人民论坛网. 高职院校思政课“三有”模式——理论·实践·情感的融合创新[EB/OL]. <https://www.rmlt.com.cn/2025/0603/731703.shtml>, 2025-06-03.
- [5] 茂名晚报. 项目式教学法在中职计算机基础课程中的应用与实践[EB/OL]. https://www.mm111.net/mmwb/2025-03/27/content_991483394.html, 2025-03-27.