

情景模拟教学法在汽车营销课程教学中的应用研究

李亮

江苏省徐州技师学院，江苏 徐州 221000

DOI: 10.61369/VDE.2025040040

摘 要： 情景模拟教学法是依据教学目标和课程内容，模拟出真实的交互环境，促使学生在特定情景中扮演角色和感受角色，运用所学知识解决实际问题的教学过程，该教学方法有利于发展学生职业素养、锻炼实践能力、丰富课程教学方法。基于此，本文针对情景模拟教学法在汽车营销课程教学中的应用展开研究，阐述了其实施的重要价值，提出了具体的实施对策，旨在为汽车营销课程教学改革提供参考，提升教学质量与学生职业竞争力。

关 键 词： 情景模拟教学法；汽车营销；课程教学；应用

Research on the Application of Situational Simulation Teaching Method in Automobile Marketing Course Teaching

Li Liang

Xuzhou Technician College, Xuzhou, Jiangsu 221000

Abstract： The situational simulation teaching method is a teaching process that simulates a real interactive environment based on teaching objectives and course content, enabling students to play and experience roles in specific scenarios and use the knowledge they have learned to solve practical problems. This teaching method is conducive to developing students' professional qualities, exercising their practical abilities, and enriching course teaching methods. Based on this, this paper studies the application of the situational simulation teaching method in automobile marketing course teaching, expounds on its important value of implementation, and proposes specific implementation countermeasures. The aim is to provide references for the teaching reform of automobile marketing courses, and improve teaching quality and students' professional competitiveness.

Keywords： situational simulation teaching method; automobile marketing; course teaching; application

引言

在职业教育改革不断深化的背景下，汽车营销课程作为汽车专业的核心课程，对培养适应行业需求的高素质技能型人才至关重要。传统的教学模式往往侧重于理论知识的传授，已经难以满足企业对汽车营销人才的实际需求。情景模拟教学法以其生动性、实践性和互动性等特点，为汽车营销课程教学带来了新的思路和方法，其能够有效提高学生的学习积极性和参与度，增强学生对汽车营销理论知识的理解和应用能力，提升学生的职业素养和实践技能^[1]。因此，深入研究情景模拟教学法在汽车营销课程教学中的应用具有重要的现实意义。

一、情景模拟教学法在汽车营销课程教学中的应用价值

（一）有利于发展学生职业素养

情景模拟教学法将职场规范深度融入教学过程，学生在模拟汽车营销场景中，需严格遵循行业礼仪规范，从着装仪态到沟通话术，都需契合职业标准。例如，在模拟客户接待环节，学生要

以专业销售顾问的姿态，运用规范礼仪迎接客户，精准解答客户疑问，在实践中潜移默化地养成良好职业习惯与服务意识^[2]。同时，模拟交易过程中可能出现的客户投诉、价格谈判等复杂场景，促使学生在应对突发问题时，逐步培养出沉稳、耐心、专业的职业品格，为未来职场发展奠定坚实的素养基础^[3]。

（二）有利于锻炼学生实践能力

不同于传统教科书式教学方式，情景化的角色扮演可以给予

学生实际操作的机会,让学生体验整个汽车销售的过程。在模拟的车展推销中,从产品信息的介绍到市场的调研与推广策略的制定,学生都可以自主完成从发掘潜在消费者到达成买卖协议这一过程^[4]。多次操作之后,这些学生不仅对基本概念的理解更加深入,而且把所学的知识转化为了操作技能,大大提高了学生的市场调研能力、交流合作能力与营销战斗力,实现了学校学习到职业生活的平稳过渡^[5]。

（三）有利于丰富课程教学方法

情景模拟教学法为汽车营销课程注入了新活力,它突破了传统“教师讲、学生听”的单向教学模式,以生动有趣的模拟活动调动学生积极性。教师可以结合汽车营销热点案例,创设多样化的模拟情景,如线上直播营销、线下团购会等,让学生在角色扮演中主动探索知识^[6]。同时,情景模拟教学还可与多媒体技术、虚拟仿真技术相结合,利用实训基地设备营造逼真场景,极大地丰富了教学形式,使课程更具吸引力与感染力,有效提升教学效果,为汽车营销课程教学改革提供了新方向。

二、情景模拟教学法在汽车营销课程教学中的应用对策

（一）提升教师知识水平,有效把握应用方法

作为汽车营销课程教学的老师,应具备专业的情景模拟知识和实际操作能力,能够设计合理的营销情景和理论知识,帮助学生实现在岗位上的角色互换。提升教学的知识水平,促使其精准把握情景模拟教学应用方法,是确保汽车营销课程教学质量的关键。第一,教师应深入企业调研,掌握前沿营销模式与管理经验。教师应定期参与汽车4S店和网络汽车经销商等企业所组织的商业策略分享、销售实务演练等活动,以了解企业发展的最新方向和职业岗位所需的职业技能。比如在电动车渐成市场热点时,教师就去考察企业的车联网策略发展和车载电能解释话术技巧等,并将这些学习到的实践经验融入课堂教学中。同时也会企业的客户关系管理平台及销售大数据分析系统进行深入调查,获取贴近企业真实岗位的模拟教学场景,确保教学内容和岗位的零距离^[7]。第二,教师需强化情景模拟教学理论学习与实践创新。教师应投身于专业化职业教育教学技能训练,学习和掌握像情景教学法、项目教学法这样的教育教学思想,掌握情景建设、任务布置、过程指导等多种教学方法。教师还可以定期参加教学讨论,向同行的教师们分享自己的情景模拟教学案例,交流教学体会,探索怎样完善情景构建与教学流程,不断提升自己的教学改革水平^[8]。第三,围绕学生就业方向精准化设计教学。教师应围绕汽车销售顾问、售后服务专员等岗位需求,设计出不同的模拟情景,其中针对汽车销售顾问岗位应着重设计产品介绍、价格谈判等情景,针对售后服务专员岗位应设计客户投诉处理、维修预约服务等情景。通过差异化情景设计,能够让学生实现从理论学习到岗位角色的自然转换,进而增强职业适应能力^[9]。

（二）提炼课程教学主题,模拟汽车营销情景

为帮助学生更好感受汽车营销工作过程,教师应提炼出课程

教学的主题,为学生模拟出真实的汽车营销情景,促使学生沉浸其中,切实感受营销氛围,提升学生的专业技能。对此,教师应结合教学大纲提炼教学主体,找准各个知识模块的核心要点,结合实训设施进行多元场景设计,深化学生对知识的理解。以“售前接待”教学为例,教师利用现有的多媒体教学设施,设计出售前接待各环节工作的模拟情景,比如利用音响模拟展厅播放背景音乐,营造舒适的销售氛围;利用投影仪、幕布展示汽车产品相关的图片视频,产生较强的视觉效果;利用摄影机录制学生的模拟过程,便于学生后续分析^[10]。在此模拟情景中,学生以小组方式扮演客户和销售顾问角色,“销售顾问”学生热情迎接“客户”学生,引导“客户”入座,递上饮品,为“客户”详细讲解产品,挖掘客户的需求,整个过程都应遵守汽车销售行业标准。为进一步增加模拟情景挑战性,教师还可设计差异化客户类型,比如设置对汽车性能有深入了解的“专业型客户”、犹豫不决的“谨慎型客户”、态度强硬的“挑剔型客户”等,让学生针对不同客户选择不同的方法,灵活运用所学知识,锻炼随机应变能力^[11]。教师可不断调整模拟情景中的变量因素,让学生在实训中不断适应,进而积累丰富经验,实现从理论学习到实践应用的转变,为未来就业做准备。

（三）搭建模拟教学情景,训练学生职业能力

在汽车营销课程教学中,教师应结合职业岗位要求和用人要求,搭建模拟教学情景,以此训练学生的职业能力,深化学生对知识的理解。以“汽车构造的曲柄连杆机构”知识教学为例,教师应合理创设任务情景,让学生在实践操作与问题解决中提升职业素养,将理论知识和职业技能深度结合。教师可设计客户询问的场景,客户对汽车动力性能提出问题,如“曲柄连杆机构如何影响汽车动力输出”“这一机构的耐用性如何保障”等,让学生从销售顾问视角回答,运用曲柄连杆机构的结构原理等知识,尝试用简单易懂的语言解答问题,让客户打消顾虑^[12]。这一情景的设计,能够将枯燥学习过程和实际营销场景相结合,让学生在吸收和了解原理基础上,将其转变为自己的语言进行输出,能够更好巩固知识。在实践任务设计上,教师可设置阶梯式学习任务,逐步增加难度,让学生获得阶段性发展。比如初级任务,要求学生在模拟展厅中,面对汽车发动机模型,介绍曲柄连杆机构的组成部分及工作原理,内容详细且完整。中级任务设置为复杂客户场景,客户质疑某款车型因曲柄连杆机构设计问题导致油耗过高,要求学生运用所学知识,解答客户疑惑,纠正客户的错误认知^[13]。高级任务要求学生分组进行,以小组方式进行曲柄连杆机构相关的营销方案策划,包括产品卖点提炼、目标客户分析到营销策略制定等,让学生了解工作全流程,锻炼学生的团队策划能力。在整个模拟活动中,教师要严格指导学生的职业行为,学生在讲解产品时的说话方式和肢体动作,在和客户沟通时的服务态度等,这些都要按照行业标准进行,让学生养成良好的职业习惯,在后续就业时能够更好适应职业人身份。

（四）深化产教融合教学,引进职场真实项目

校企双方应协同优化课程内容体系,围绕汽车营销岗位核心技能需求,共同开发贴合行业实际的教学内容。企业营销专家可

参与课程标准制定,将新能源汽车推广策略、直播带货话术设计、客户关系管理系统操作等前沿内容纳入教学大纲。例如,针对智能网联汽车营销新趋势,企业可提供最新车型的产品资料与营销策略案例,教师据此设计“智能汽车体验营销方案策划”等教学模块,使课程内容与行业发展同频^[14]。在学习任务设定上,以企业真实项目为驱动,让学生在“实战”中成长。企业可将新品上市推广、节假日促销活动策划等真实营销项目引入课堂。如在某款新能源汽车区域推广项目中,学生分组负责市场调研、目标客户定位、促销方案设计等环节,企业导师与学校教师共同指导,从项目规划到执行全程把关。学生需运用市场分析、消费者行为学等知识,结合企业实际资源与市场需求,制定切实可行的营销方案,并通过模拟路演展示成果^[15]。为保障真实项目顺利开展,需加快建设产教实践平台。学校可与企业共建汽车营销实训基地,引入企业的营销管理系统、客户数据资源,打造高度仿真的职场环境;利用虚拟仿真技术,开发线上营销模拟平台,让学

生在虚拟场景中开展直播带货、线上客户服务等实践操作;组织学生到企业进行顶岗实习,参与真实营销项目的落地执行。例如在企业车展活动中,学生承担展位布置、客户接待、产品讲解等工作,将课堂所学直接应用于实际岗位。

三、结束语

综上所述,情景模拟教学法在汽车营销课程教学中具有显著的应用价值,能够增强学生对汽车营销技巧的认知和了解,完善学生的知识结构。在实际应用过程中,教师应提升自身知识水平,搭建模拟教学情景,深化产教融合教学等,以有效发挥该教学方法的应用价值,提升课程教学质量。教学改革是一个持续不断的过程,教师应不断完善和创新教学,以更好适应时代需求,培养出符合企业要求的高素质人才。

参考文献

- [1] 蔡美霞. 情景模拟教学法在汽车营销教学中的应用 [J]. 畅谈, 2023(9): 79-81.
- [2] 王语涵. 中职学校汽车营销课程思政教材开发研究 [D]. 天津职业技术师范大学, 2022. DOI: 10.27711/d.cnki.gtjgc.2022.000118.
- [3] 汤灼丽. 基于“1+X”课证融通的中职《汽车营销》课程开发 [D]. 广东技术师范大学, 2022. DOI: 10.27729/d.cnki.ggdjs.2022.000141.
- [4] 尤建超. 基于工作过程的中职学校《汽车网络与新媒体营销》课程开发与实践研究 [D]. 天津职业技术师范大学, 2022. DOI: 10.27711/d.cnki.gtjgc.2022.000105.
- [5] 黄丹婷. 浅析新零售下汽车营销课程教学教法的改革 [J]. 就业与保障, 2020, (16): 26-27.
- [6] 曹君. 情景模拟教学法在汽车营销礼仪课程中的探索与实践 [J]. 求学, 2020, (28): 57-58.
- [7] 刘丽. 情景模拟教学法在汽车营销课程中的应用 [J]. 时代汽车, 2019, (05): 45-46.
- [8] 孙丽华. 情景模拟教学法在中职汽车营销课程中的实践体会 [J]. 汽车与驾驶维修 (维修版), 2019, (03): 134-135.
- [9] 赵融融, 韦德文. 浅谈情景模拟教学法在“中职汽车营销”教学中的应用 [J]. 发明与创新 (职业教育), 2019, (01): 29-30.
- [10] 李莹莹. 情景模拟教学方法在汽车营销课程中的应用 [J]. 农家参谋, 2019, (02): 152.
- [11] 李强. 情境模拟教学法在汽车营销教学中的应用探究 [J]. 现代营销 (经营版), 2019, (01): 228. DOI: 10.19921/j.cnki.1009-2994.2019.01.186.
- [12] 沈彬彬. 情景模拟法在汽车营销理实一体化教学中的应用 [J]. 文理导航 (上旬), 2018, (12): 94-95.
- [13] 朱文明. 高职汽车营销课程中情景教学法的运用分析 [J]. 汽车与驾驶维修 (维修版), 2018, (04): 148-149.
- [14] 郭文浩. 汽车营销课程的教学改革探讨 [J]. 汽车与驾驶维修 (维修版), 2017, (12): 107.
- [15] 王宁宁, 方树平, 李进, 等. 论情境教学在《汽车市场营销》教学中的运用 [J]. 赤子 (上中旬), 2016, (17): 76.