

探索基于三元整合模式下的线上课程建设

——以《商务谈判与推销技巧》课程为例

邓嘉玲

(惠州工程职业学院, 广东 惠州 516000)

摘要: 本文致力于探索出线上精品课程资源建设的模式, 研究三元整合导向模式下如何打造学生高效自主学习的线上教学精品课程, 构建切实可行的线上精品课程建设思路, 让课堂变得精彩有趣, 激发学生的学习热情, 实现学生自主学习、自主学习, 达到理想的教学目标。期望对其他线上课程的建设提供思路借鉴, 同时为广东省高等职业教育教学改革提供理论参考和实践意义。

关键词: 三元整合; 教学改革; 线上课程; 商务谈判; 推销技巧

一、国内研究综述

(一) 国内关于线上精品课程建设的研究

我国的“千门精品课程上网络, 打造高教新质量”的新闻发布会上, “五个一流”的表述由教育部原部长吴启迪首次提出, 其中包括: 一流的教师队伍、一流的教学管理、一流的教学内容、一流的教材、一流的教学方法, 概括了我国着力打造的精品课程的本质特点, 这也成为了我国精品课程建设的重要依据和重点内容。

张群元提出从两方面着手, 一是切实加强队伍的培训, 转变教师观念, 以新的教育理念实施精品课, 教师要加强对“教学单元设计”的研究力度, 课堂上教师要将注意力放在学生身上, 二是学校应建设精品课程施教规范和评价标准, 要重视学生的评价。

盛正发在《问题与反思: 国家精品课程建设工程探析》中, 认为精品课程不等于网络课程, 精品课程建设的主体要实现从“专家—专家”到“教师—专家、教师、学生”的转变; 通过网络共享的教学资源, 将易于在网络中传播的数字化教材和课程视频应用在教学过程中。

从以上的研究中, 我们可以发现线上精品课程开发的问题, 主要围绕以下方面: 第一, 以新的教育理念实施精品课程建设, 实现教学主体关系转变不容易; 第二, 教学设计新颖多样化, 特别是在教育手段和教育方法创新上尤为困难; 第三, 如何进行教育内容改革、创新、分享。

(二) 国内关于《商务谈判与推销技巧》课程设计的研究

颜谢霞在2011年第12期《职教通讯》: 基于工作过程的“推销与谈判技巧”课程教学方法探析, 一文中分析了高职院校“推销与谈判技巧”课程基于工作过程教学改革的特点, 提出了对该课程教改的一些建议, 与更多实训基地的专家合作开展针对各学习情境的专题讲座, 将原先2课时为一次课的时间实排改为3课时为一次课, 增加产品推销实战演练的经费投入, 采用更灵活的进行考核。

肖鸿在2016年《教育观察》第5卷第13期: 体验式教学在

高职中的应用研究——以商务谈判与推销技巧课程为例, 该文阐述构建体验式教学模式应从教学目标、教学内容、教学流程和教学评价四个方面进行

艾丹丹在2016年10期高教学刊《教改新论》: 转型视域下《推销与谈判技巧》课程教学改革探索, 一文中从企业人才需求进行顶层设计, 多元化教学方法, 引入案例, 图片、动画、影视视频, 情景创设、模拟与反思归纳, 翻转课堂, 实地考察、体验与分享等角度对课程精心设计。

李鑫锋在2019.1《商业教育》对分课堂中讨论课内容的设计与实践——以《商务谈判与推销技巧》课程为例, 对讨论课内容设计进行了实践, 包含教材及推荐书目相关主题讨论、案例分析讨论、主题演说及阅读笔记展示等, 并结合实践提出在对分课堂讨论课中是否需要分组和内容模块设计方面的相关思考。

在《商务谈判与推销技巧》课程设计中, 大部分都是从工作过程、从企业人才需求、对分课堂形式、体验式教学等教学模式出发构建课程, 教学内容和教学手段具有特色。目前的研究大部分比较适用于线下教学, 不一定是适用于线上精品课程的建设与应用。

二、基于三元整合模式下的线上课程建设思路

目前线上教学资源丰富多样, 品类繁多, 但是质量良莠不齐, 高校纷纷加入线上精品课程开发的行列, 大部分教师却不了解线上课程开发与建设, 线上精品课程建设打破了自己一贯的线下教学模式, 线上精品课程的打造全靠自己“摸着石头过河”, 需要耗费大量的人力物力等资源。无章可循的线上课程建设质量有限, 不一定能快速理想地满足学生自主学习的需求。

徐龙慧在《三元整合导学教学模式在中学思想政治课教学中的应用与思考》中总结出: 三元整合导学教学模式主要是按照“两段六步”教学流程组织课堂教学活动, 两段是指学生自主学习与师生共同探究, 六步是指“导、学、议、究、拓、思”, 我们可以看出, 从课堂的教学程序来看, 其首要环节是学生自主学习, 在明确本堂课的学习目标的基础上, 让学生根据导学稿的要求,

自主完成学案上的相关材料的填写完整。学生在完成导学稿后,再进行学生之间相互讨论,教师在疑难杂症上适当予以指导,所以课堂上是在学生自主学习、自主思考、自主讨论、自主练习的基础上教师适当进行点评和指导。

基于三元整合教学模式下进行线上课程的构建,主要依据是学习者的需求特征,研究学习者基本信息、学习期望、学习资源偏好、行为习惯偏好等,打造“六步两段”建设线上精品课程,每一小节均按照“六步”即“导、学、议、究、拓、思”进行搭建;根据“两段”设置评价机制,构建思路清晰,创新导学模式,为学习者提供有效的学习路径,下面以《商务谈判推与推销技巧》课程为例进行详细说明。

(一) 搭建“六步”课程框架体系

根据工作流程和岗位能力需求搭建课程框架,分为基础理论知识概述-商务洽谈前期准备工作-约见和接近客户-商务洽谈磋商阶段-成交与合同签订-商务跟踪和处理等模块。根据教学目标设置与知识点相关的教学模块,理清每个模块的知识点体系,模块设置突出重难点,具体见图1。

01	基础理论知识概述	第1章 基础理论:商务谈判概述
02	商务洽谈前期准备工作	1.1 【导】商务谈判概述
03	约见和接近客户	1.1.1 【学】商务谈判的含义、过程
04	商务洽谈磋商阶段	1.1.2 【学】商务谈判成功的标准
05	成交与合同的签订	1.1.3 【议】商务谈判成功的标准
06	商务跟踪和处理	1.1.4 【究】医药谈判的目的
		1.1.5 【拓】抓住对方的利益需求
		1.1.6 【思】测评
		1.2 【导】商务谈判的原则
		1.2.1 【学】商务谈判六大原则
		1.2.2 【议】违背了什么原则?
		1.2.3 【究】诚信是合作的前提
		1.2.4 【拓】品味军师妙计
		1.2.5 【思】测评

图1 课程框架和模块样例图

基于三元整合教学模式下进行线上课程的构建,通过“1导2学3议4究5拓6思”六个步骤进行课程框架的搭建和教学内容设计,具体见表1。“1导”主要设计导学稿为学生学习本章节提供导学,“2学”主要是利用不同形式的资源呈现知识点,“3议”是针对重难点内容设置具有争议性的话题引导学生主动思考,“4究”则是结合经典案例、热门视频等探究重难点诱导学生学以致用,“5拓”主要是拓展与本章内容相关的知识面,“6思”是通过章节测试和对标三大学习目标,增加互动测试、讨论、章节测试等环节,反思本章节学习的不足之处,查漏补缺。

表1 导学稿 线上学习教程框架

1导	三大目标导学: 主题讨论:	
2学	学习图片、文档、课件、视频知识点:	
3议	课堂讨论:线上抢答 课堂互动:	
4究	热点探究或应用分析:	案例探究或案例分析:
5拓	拓展学习:	

6思	测:章节测试
	评:自我评价

在教学内容设置上,需要根据对学生心理的研究,创造学生感兴趣的、具有创新点的教学资源,教学内容与时俱进,和思政案例素材相结合,运用时事、热门话题、连续剧等素材引起学生的兴趣,打破线上课堂的枯燥乏味,让课堂资源成为学生学习的内在驱动力,让学生爱上学习。

(二) 构建有效的教学模式

《商务谈判与推销技巧》课程分为六大模块,采用线上线下相结合混合式教学模式。其中,模块二采用“线上自主学习+线下重难点剖析+线下实训实践”模式,模块三实行学生“线上自主学习+线下自主实践”探究学习模式,其他模块均采用“线上自主学习+线下重难点剖析”模式。线上课程搭建更注重系统性、实操性和趣味性,致力于打磨出精品课程。线下按照“职业岗位→岗位需求能力→确立教学项目→构建教学模块”的项目导向式的运行机制来组织教学,进行理实一体化教学。

基于三元整合教学模式下,探究学生自主学习的需求特点,设置清晰的教学体系,让教师的教和学生的学有章可循。线上教学主要通过设置课前导学稿、主题讨论,理清本节学生学习的三大目标、知识点呈现和学习思路;课中利用丰富多样、有情有趣的教学资源呈现知识点,设置知识点关联的互动测试或讨论,增强学生对知识点的理解和记忆;结合案例资源进行重难点剖析,迁徙学习和本节内容相关的知识;课后完成章节测试和对标学习目标进行自我学习效果评价,形成课前预习、课中学习和课后巩固的学习闭环,具体教学流程见图2。

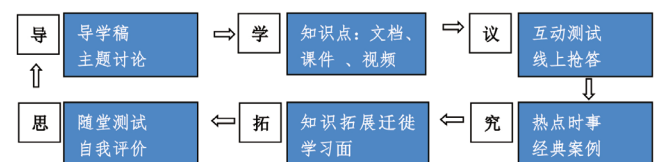


图2 “六步两段”线上教学流程 - 学生的学

线下教学主要通过设置课前预习或回顾提问、抢答、讨论、章节测试点评等进行线上学习效果检测,采用基本知识点问答互动、热点新闻探究、案例重点剖析、现场展示、现场模拟实践等方式,围绕重点和难点开展深度讲解,强化知识和应用,具体教学流程可见图3。

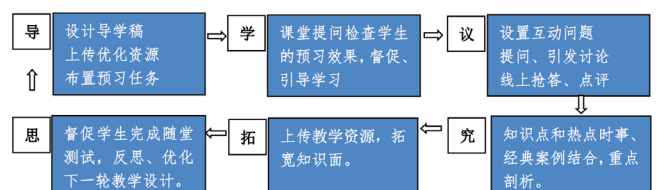


图3 线上线下相结合教学流程 - 教师的教

（三）设置“两段”考核评价机制

三元整合导学教学模式中的“两段”是指学生自主学习与师生共同探究。根据“两段”设置评价机制，学习效果主要采用师生合作评价（简称 TSCA），提倡以评促学，学生对标导学稿上的学习目标和章节测试结果进行自评、查漏补缺。教师对本轮课程学生的学习效果和考试成绩进行分析，在学生学习的过程中提供课程私聊答疑，对于普遍存在的重难点问题进行群发，课后鼓励学生向教师反馈个人的学习疑惑或困难。

教师线上课程初步搭建完上线初期，充分利用线上平台数据的分析、学校效果测评表，统计分析课程学习者的特征、学习效果、学习评价以及对线上课程的期望等，探究发现线上课程教学过程中存在的不足，及时调整导学稿，优化教学设计，进而持续优化课程资源，形成课程资源的良性循环。

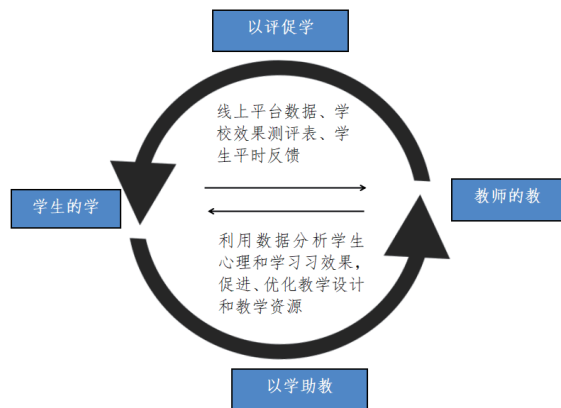


图4 师生合作评价机制

教师更注重强化全流程和多元化考核评估，形成全面的学习结果评价考核体系，多维度评价充分调动学生的积极性，推动学生进行探究式学习，不断提高教学质量，打造优质课程。其中过程性评价占70%，包括视频学习、专题讨论、互动抢答、互动测试、线上阅读；结果性评价占30%包括线上章节测试和期末考核；增值性评价占10%，提交一份商务谈判方案或录制一段推销视频即可。综上所述，总分合计不超过100分。

四、教学实证研究，教学效果良好

基于三元整合模式下的线上精品课程建设，在搭建前和搭建后分别进行了四轮的学习效果评价问卷调查。搭建完成后的学习者对授课质量的认可度大大提升，教师讲解内容深浅度、答疑速度和课堂质量等满意率达91.59；学习者的综合考核成绩优良率达62.78%，不合格率略微下降，并且89.53%的学习者认为课程指标

合理，较为真实的反映学习效果。91.32%的学习者对课程的总体质量评价较高，认为线上课程的课程质量总体优，词云出现频率权重从高到低分别是“好、谈判、商务谈判、实用、技巧、有趣”。

总体而言，基于三元整合模式下的线上精品课程搭建，更注重优化课程结构和课程内容，能解决该课程存在的教学问题，该课程的教学质量明显提高。学习者对理论知识的掌握程度较高，特别对课程的两部分重点内容已经基本掌握的达到82%以上，而在核心技能部分的掌握程度相对较低，线上课程的平台还不足以支撑技能实训的开展，在实操技能上缺乏锻炼，有待在后续课程中进一步优化，如增加实践环节、提供实训平台、丰富重难点资源、完善综合评价体系等。

未来将探索线上线下相结合混合教学模式，以更好地满足学习者的个性化需求。针对学习者普遍认为知识难度较大的部分，如商务谈判技巧、推销技巧等实践性强的技能，可以线下加强重点内容的讲解和练习，增加实践环节和实践性的考核内容，如模拟谈判、推销实操等，让学习者在实际操作中学习和运用相关知识和技能，帮助学习者更好地理解 and 掌握。

参考文献：

- [1] 付亮, 赵玉霞, 徐广振, 高中语文“三元整合导学模式”现状调查与分析[M]. 吉林: 延边大学, 2020.
- [2] 丁熊, 陈雷, 范翔宇等, 基于三元结合的“数学地质”课程教学改革与探索[J], 科技视界, 2021, 28(03): 8-9.
- [3] 钟国华, 基于三元整合策略的概念教学——以“金属的腐蚀与防护”为例[J], 化学教与学, 2022(03): 69-82.
- [4] 刘黎明, 程丽娟, 探索高考数学高效课堂多元整合课堂教学模式——基于项目式学习的“题组导学”教学模式研究[J], 学周刊, 2023(05): 85-87.
- [5] 卢瑛, 多元整合视域下小学语文课堂教学模式新探[J], 教学管理与教育研究, 2022(08): 24-28.

资金资助：广东省教育厅2021年省高等职业教育教学质量与教学改革工程项目《基于三元整合教学模式下的线上精品课程建设与应用——以〈商务谈判与推销技巧〉课程为例》（项目编号：GDJG2021339）；广东省教育厅2022年省继续教育质量提升工程建设类项目优质继续教育网络课程——《商务谈判与推销技巧》继续教育网络课程（项目编号：JXJYGC2022GX224）。