

# 企业沙盘特色课程启动体验式教学改革显成效 课赛融合教学模式改革推动技能比赛再上台阶

在“互联网+”和大数据时代要求下，传统营销人才培养的弊端及与企业零对接目标的距离导致供需矛盾越来越严峻，直接影响了职校市场营销专业对经济社会发展的服务功能。企业对职业教育市场营销专业人才培养提出了新的要求，企业急需能适应新时代要求的具有科学性、信息化、零对接又真正“懂”企业的新型营销人才。这些势必要求我们深化产教融合，加强校企合作，实现“零对接”，提高人才培养质量。

我校市场营销专业通过“市场营销示范特色专业及实训基地项目”建设，以市场营销专业为引领，协同物流、房地产营销、汽车营销等专业群，构建了“任务导向”的，“产教融合”的，“无缝对接”的人才培养模式。完善了一批实训室，建立了一批新的专业实训室，引进了广西博益房地产公司合作共建房地产营销实训室。为启动营销体验式教学改革，购买了一套企业沙盘模拟系统，开设企业沙盘特色课程，并将课赛融合，让学生在“企业体验”中参与、竞争、对抗和防范风险，有效地提高了学生的企业工作技能。课赛融合也取得一定成效，近几年参加广西区教育局组织的“沙盘模拟企业经营”教师赛和学生团体赛，获得多次二、三等奖。这一成效延伸至校企合作的各项实岗实训，又部分服务于企业。

## 一、 根据示范专业建设项目要求，建立并完善专业教学实训平台

### （一）实训室建设

我校在 2015 年获得自治区示范性专业建设的 500 万专项建设资金，采用项目管理方式，按照学校重大建设项目实施“四定”计划，定负责人、定时间、定任务、定进度，执行项目建设情况月报制，确保各项目按照既定的质量标准按时完成，整个项目都按照政府的招投标程序进行。2016 年至 2018 年，共建成推销与商务洽谈实训室、产品实训室、ERP 企业沙盘模拟经营实训室、专卖店实训室、房地产营销实训室、微营销实训室、运输实训室、现代物流实训基地等 8 个实训室，其中 2 个为营销和物流共建实训室（运输实训室、现代物流实训基地），有 5 个是现有实训室基础上改造升级建设而成，其他 3 个（专卖店实训室、房地产营销实训室、微营销实训室）为新规划建设而成。所有实训室能同时容纳约 500 名学生实训。图 1 为学生在新建实训室进行实训。



图 1 市场营销专业学生在 ERP 企业沙盘模拟经营实训室进行实训

## （二）投入新道企业沙盘实训系统启动体验式教学改革

自2017年6月份,学校共投入两百多万元购买一套新道企业沙盘系统,包括新道企业经营管理沙盘、新道先天特质沙盘、新道沙盘策略销售系统、新道信任沟通沙盘、新道沙盘营销实战系统、新道VBSE门店营销实训平台,并配套于相关实训室设备等,由此开始筹划启动体验式教学改革。

## 二、企业沙盘特色课程启动体验式教学改革显成效

### （一）体验式教学依托相关沙盘课程分阶段进行

由于企业沙盘模拟系统对老师们来说是新事物,因此做好教师相关培训及交流学习,研究体验式教学,熟悉相关软件,配备相关教材及使用手册,编写校本教材,开设相关课程,参与相关技能比赛等需陆续分阶段进行。第一阶段先从《ERP企业经营管理沙盘》和《先天特质沙盘》课程开始尝试,再陆续开展其它。

### （二）配套企业沙盘模拟经营相关教师培训及交流活动

2017年至2018年初,市场营销专业陆续组织老师们进行沙盘系统各种软件的使用培训,并参观学习了广西经贸职业技术学院的“企业沙盘模拟综合实训系统”,与广西二轻职业技术学校切磋交流沙盘赛及课程开设情况(2018年1月)等,2018年4月23日,组织市场营销专业教师一行6人到北京新道有限责任公司进行为期7天的专业培训,老师们参观了软件园区,考察了创新创业基地,了解了新道营销体系,学习了市场竞争下的新思路,新经济下的创新营销模式,电子商务环境下的营销策略,电子商务销售技巧等(见图2)。

通过各项培训,营销专业老师们知识、技能、素质都得到进一步提高,

深入认识了体验式营销教学方式，通过学习深刻体会了体验式营销通过“体验”、“对抗”、“游戏”方式对教师教学、对学生学习带来的乐趣、竞争及真实感受。



图2 市场营销专业群教师赴新道科技股份有限公司开展师资培训

### （三）配套各沙盘系统使用手册及校本教材

新道企业经营管理沙盘、新道先天特质沙盘、新道沙盘策略销售系统、新道信任沟通沙盘、新道沙盘营销实战系统、新道 VBSE 门店营销实训平台分别配备实训手册和教材，比如《VBSE 门店营销实训》就配了讲师手册和学生手册（化妆品版）、（珠宝版）、（服装版）。第一阶段先行开课的《ERP 企业沙盘模拟经营实务》、《先天特质沙盘》已经编写了校本教材（见图3）。

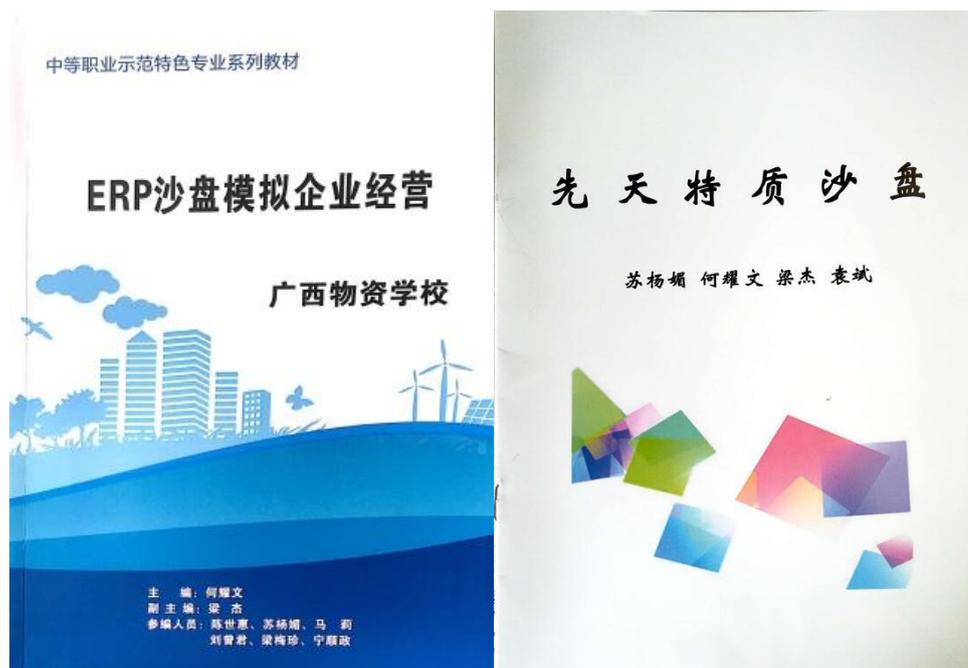


图3 市场营销专业沙盘课程校本教材

#### （四）部分开课启动体验式教学改革显成效

##### 1、沙盘课程分阶段普及市场营销专业所有班级

2017年9月开始已经在17级、18级市场营销专业和专业群的物流专业开设了《ERP企业沙盘模拟经营实务》2节/班（一学期），《ERP企业沙盘模拟经营实训》2周/学期，到目前已开设15个班级。2017年秋学期开始分别在17级、18级市场营销专业共7个班开设了《先天特质沙盘》课程。

##### 2、沙盘课程的原理及特点

沙盘课程原理是运用软件结合直观的物理沙盘教具，融入市场变数，结合角色扮演、情景模拟、讲师点评，使学生在虚拟的市场竞争环境中直接参与“企业”的经营活动，体验企业的采购、研发、生产、销售、计划、财务核算……等各方面的运作流程，体验风险与责任，学习、掌握管理知识与技巧，体验团队协作精神，全面提高学生企业经营管理的素质与能力，

锻炼学生运用所学理论及方法解决企业经营管理实践问题的能力。

沙盘课程改变了传统教学：（1）“新道企业经营管理沙盘模拟教学”融角色扮演、案例分析、和专家诊断于一体，最大的特点是在“参与中学习”，学生的学习过程接近企业现状。真正实现“做”中“学”，“学”中“做”，体验实战。（2）改革现有的教学模式，由“灌输式”的传统模式转变为“启发式”教学。使学生由被动的接受知识转变为主动的获取知识。（3）通过游戏进行模拟，增强了学生的娱乐性、参与性、竞争性，生动有趣。（4）直观、生动的体验激发了学生的学习兴趣，增强了学生的学习能力。（5）沙盘作为一种互动教学，突出了团队合作的重要性，也锻炼了学生的思考能力、策划能力、沟通能力等。

系列沙盘软件将复杂、抽象的大项目销售理论变成了可体验的真实情景。突破了学校环境难以实现大项目销售实训、实习的限制，从真正意义上实现用企业销售理论授课、真实企业环境模拟和沙盘实训结合，形成一体化教学。

#### （五）体验式教学成效延伸至校企合作实训项目并服务于企业

体验式教学沙盘课程虽然暂时没有全面铺开，各套软件的使用还需要进一步探索以提高使用效果，所有沙盘课程在大多数老师中普及使用也还需要一定的时间，但体验式教学给学生带来了乐趣、兴趣，学生愿意学了，愿意参与了，在模拟实训中锻炼了自己，提高了沟通能力、销售能力、策划能力、核算能力、规划能力、合作意识……

经过体验式教学的学生乐于思考，乐于参与，习惯于“做中学”，善于团结合作，这一变化有利于校企合作实训项目的顺利开展。比如，针对

北京华联、人人乐、冠超市、大润发等的超市实训周，针对广西博益集团房地产营销实训周、创业实训周等等，在完全真实的企业环境中，学生们身上凸显了体验式教学的成果，学生们积极参与，积极体验的态度和表现将体验式教学改革的成效延伸到企业又服务于企业。

### 三、课赛融合教学模式改革推动技能比赛再上台阶

#### 1、课赛融合

我校市场营销专业将《ERP 企业沙盘模拟经营实务》和《ERP 企业沙盘模拟经营实训》两门课进行课赛融合改革。直接按广西区教育局组织的“沙盘模拟企业经营”教师赛和学生团体赛的具体方案要求及赛程标准来组织教学内容和教学模式，将赛场搬入课堂，在课堂中选拔参赛选手（见图4）。



图4 市场营销专业沙盘比赛选手利用 ERP 实训室进行技能训练

#### 2、课赛融合推动技能比赛再上台阶

2016年至2018年，在广西区教育局组织的广西职业院校技能大赛中职组“沙盘模拟企业经营”项目比赛中，我校市场营销专业连续三年参赛学

生团体赛及一次教师赛，技能比赛成绩再上新台阶。获奖情况如下表：

表1 近三年市场营销专业师生沙盘比赛获奖一览表

序号	获奖时间(年)	赛项	参赛选手	获奖等级	获奖来源
1	2016	广西职业院校技能大赛“沙盘模拟企业经营”项目(教师赛)	梁杰、刘曾君、杨宇平、陈世惠、韩璞	二等奖	广西壮族自治区教育厅
2	2016	广西职业院校技能大赛“沙盘模拟企业经营”项目(学生赛)	吴大劼、戴丽娴、农雪照、林孔鹏、廖亚兰	二等奖	广西壮族自治区教育厅
3	2017	广西职业院校技能大赛“沙盘模拟企业经营”项目(学生赛)	农雪照、林孔鹏、李秋媛、胡富强	三等奖	广西壮族自治区教育厅
4	2018	广西职业院校技能大赛“沙盘模拟企业经营”项目(学生赛)	胡富强、李秋媛、吕泳、林进军	二等奖	广西壮族自治区教育厅

部分证书如下(见图5、图6)：



图5 市场营销专业教师沙盘比赛情景及获奖证书



图 6 市场营销专业学生沙盘比赛情景及获奖证书

课赛融合对技能比赛的促进成效已凸显，我们将积累经验，进一步深化融合，力争取得更好的成绩。