

教学实施报告



课程名称: 网络营销

课程组别: 电子商务专业课

授课学时: 16课时

2021-6-17

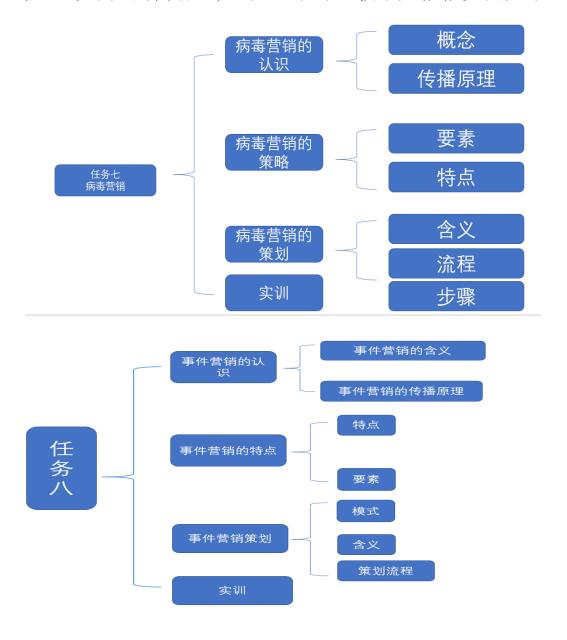
目录

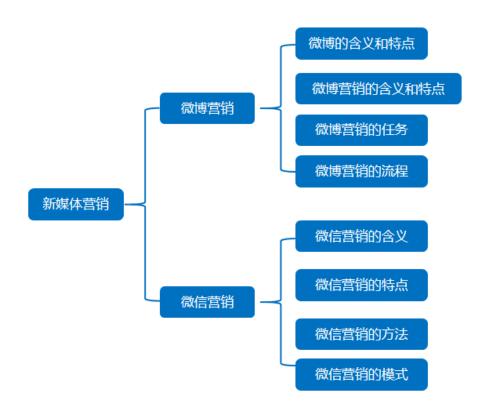
—,	整体教学设计	2
	(一) 教学内容	2
	(二) 学情分析	3
	(三) 教学目标	3
	(四) 教学方法	4
	(五)信息化教学手段	5
二、	教学实施成效	6
	(一)教学过程	6
	(二) 教学成效	9
	(三)特色与创新	10
三.	教学反思与改进	11
	(一) 成功之处	11
	(二)不足之处	11
	(三)改讲	12

一、整体教学设计

(一) 教学内容

本次比赛内容选用人民邮电出版社《网络营销策划与推广》 教材,赵轶主编,任务七网络病毒式营销(5课时)、任务八 网络事件营销(5课时)、任务九网络新媒体营销(6课时) 共三个单元的内容,共计16学时。教学大概概览图如下:





(二) 学情分析

课授课对象是中职电子商务专业二年级学生,电子商务专业的学生对《网络营销》经过一个学期的学习,已经掌握了网络营销的基础概念以及营销之前的一些活动准备工作,并且他们已经学习完成了搜索引擎营销、视频营销、软文营销等营销方法,具备了一定的营销理论基础和实践基础。在老师指导下以完成了相关营销方案的设计以及效果评估,而且在学与练的过程中学生对网络营销的学习普遍积极性较高,具备了一定的探究、分析、归纳能力。

(三) 教学目标

1. 知识目标:

能够了解病毒营销的概念、传播原理、病毒营销的主要六要素,

能认知事件营销的含义、特点、策略,能够掌握新媒体运营的概念特点以及运营的流程。

2. 能力目标:

能够分析网络病毒式营销的运作原理,策划病毒式营销的方案, 对网络病毒式营销进行效果评价和监测;能分析事件营销运作原理策 划事件营销方案评价事件营销策略;能够分析新媒体营销的运作原理, 策划新媒体营销的方案,评价新媒体营销的策略。

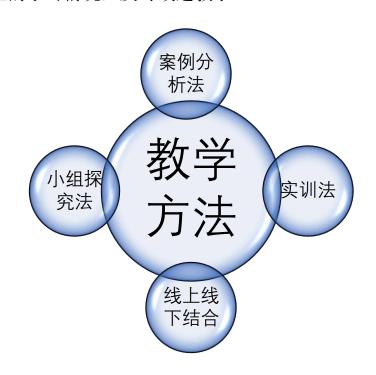
3. 素养目标:

- (1) 通过对实事热点的关注,让学生意识到去关注社会,培养学生的社会责任感。
- (2)通过对网络营销案例的分析,结合实际把握时事,紧跟国际国家发展动态,做一个走在时代前沿的共产主义接班人。
- (3)通过每个任务安排的实训课程,让学生学以致用,熟练技能,培养学生职业技能素养,为日后的升学以及就业打好坚定的基础。

(四)教学方法

基于上面的教材与学情分析及电商专业人才培养方案,运用了视频创设情境,导入本节课的学习;用实际案例,课件演示等方式让学生了解网络营销的内容;运用教学平台调动学生的积极性,运用分组教学模式,让学生积极地投入到合作探究中。运用理论与实践相结合的方式,让学生学练结合,在学习之后投入到紧张的实战环节,加深对于概念和要素的理解以及对于整体策略的应用。

主要基于案例分析教学法、小组探究法、讲授法、自主探究学习法、线上线下结合混合教学法、实训法等实施教学。学生通过学习通平台和课本自己预习产生问题、通过微信学习小组互动点评自主探究学习、通过分组写策划方案、课堂展示学习成果,提供综合学习成效、通过网络教学平台实施学习成果评价和获得教学大数据,并通过分析数据,了解学生的学习情况,及时改进教学。



(五) 信息化教学手段

充分利用现在教育技术,展示教育改革与创新。比如:在超星学习平台上发布教学资料、测试题目。利用微信学习小组,讨论课程内容。利用用多媒体课件展示课堂重点内容。在教育网站寻找教学资源。利用网络搜集实际网络营销的案例。

二、教学实施成效

(一)教学过程

根据可是安排以及教学任务,教学过程分为课前利用学习通平台 预习,课中重点内容讲解,课后巩固练习,三个基础环节。除此之外, 还安排实训课程,小组合作讨论书写网络营销方案,培养学生的职业 技能,扩展练习。

1. 课前准备

课前认真准备,将相关资料上传到学习通,供学生提前了解教学内容,阅读上课时讲到的案例。学生提前预习上课内容,每个小组统计组员存在疑问的地方,交给课代表,课代表交给教师。教师通过统计表格了解学生存在疑问的方面,思考如何讲解方法。依据电商专业人才培养方案、《网络营销》设置了三维目标。在教学目标的设计上,结合职业学校学生的特殊性,强调以学生为主体,理论结合实际,学生逐步掌握新媒体营销、病毒营销、事件营销的内容。学会策划相关的营销方案。为未来电商专业的学生就业,提供理论基础。

<	教案	+
PPT	任务9 新媒体营销	
PPT	任务7 网络病毒营销	
PPT	任务8 网络事件营销	

2. 课中实施

网络营销这门课程的特点,需要将理论知识与实际的营销案例结合,才能帮助学生掌握相关的理论,理解如何在实际营销中利用相关营销理论。课中结合"丁真的家乡"、"拼多多砍一刀"、"摩尔庄园回来了""冰桶挑战""奔腾汽车为爱回家"等企业实际营销案例讲解病毒营销、事件营销、新媒体营销的内容。这些案例能够吸引学生的注意力,激发学生的学习兴趣。

课中还采用了讲解法、案例分析法、小组讨论法、练习法、任务驱动发、理论实践一体化教学法等方法引导学生进入相应的情境中学习思考和体验,培养学生自主学习和团结合作的能力,引导学生将所学的内容,应用到实际的企业营销中,解决现实中企业营销面临的问题,体会理论与实践结合的魅力。

【视频引入】



【案例讲解】



【小组讨论】



【成果汇报】



3. 课后

在学习通上发布网络营销的相关题目,统计分析学生的做题情况, 找到学生知识的薄弱点,及时讲解。收集学生的实训报告,分析每组 方案的优缺点,将改进方面发到,微信学习群里面,督促每组学生完 善营销方案。





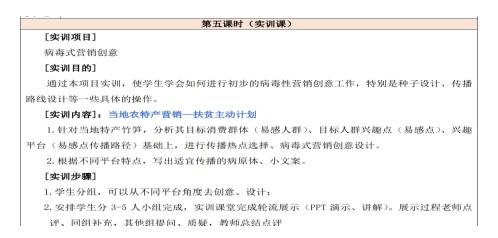
(二) 教学成效

通过 16 课时的教学,学生掌握了微信营销、微博营销、病毒营销和事件营销的内容,能够区分企业网络营销所采取的方式。学会从专业角度评价企业网络营销的好与坏。学会策划简单的网络营销方案。以 19 级电商班级为例,互动参与率 65%,单元测试合格率 95%,制定方案 3 个,从整体上看,实现了预期的教学目标。



(三)特色与创新

- (1)信息化的教学手段:制作了 4 个微视频供学生反复学习,利用 多媒体课件,学习通微信等网络教学手段,提高了课堂效率,活跃了课堂氛围。
 - (2) 以学生为中心的教学理念: 采取小组合作的教学方法。
 - (3) 安排实训:每一章节最后都安排了实训,理论结合实践。



(4)课堂教学中渗入德育教学,帮助学生树立正确的三观。例如: 在讲授事件营销传播原理时,利用了"青春有你三"被停播的案例, 在授课过程中,融入德育教学告诫学生要理智追星,追星要有底线。





北京市广播电视局责令爱奇艺暂停《青春 有你》第三季后续节目录制

首都广播电视 昨月

思考? 假投你是蒙华集团广告竞划的主编 会不会利用"青你三被停覆"进行营销

三. 教学反思与改进

(一) 成功之处

利用信息化教学手段如电子商务机房、学习通、微信学习小组,微课、多媒体课件等,扩展了学习的时间、空间,扩展了学习资源,提高课堂效率,让学生拥有沉浸式的学习体验,感受学习的乐趣。小组合作的教学方法,培养学生团结合作的精神,锻炼自主学习的能力,提升学生的课堂参与率。授课过程中结合大量的实际网络营销案例,理论结合实践,让学生切实感受到与今后就业息息相关,注重与学生的互动,给学生展示自己的机会,真正做到以学生为主。

(二) 不足之处

为了完成教学任务,留给学生思考讨论的时间不足。教学实施面向全体同学,对于学习基础较差的学生关注度不够。在课堂教学中注重教师与学生的互动,忽略了学生与学生之间的互动。通过学习通这个平台进行课前预习和课后复习,但并不是所有的学生都能及时参与,

线上学习效果不佳。另外教师提供的教学资源不够丰富。教师备课不 够深刻,德育教育不足,对学生价值观的引导不够充分。

(三)改进

在今后的教学中,要更加精心地设计教学过程,做好课前准备,课后延伸,把握好课堂教学进度,留给学生充分思考的时间。关注个体差异,有针对性的照顾到每个学生的个体差异,可以在课前准备时通过谈话法测验法,观察法等方法对班级学生的特点做到最大限度的了解,根据学生的特点开展教学,照顾到特殊群体,课后进行一对一的辅导。利用多种方法,多种手段,掌握学生的情况,因材施教,最终的让每一个学生都能跟上老师的教学进度。在教学设计时,要将师生互动和生生互动相结合,清楚班级中的核心人物及边缘群体,充分发挥学生内部之间之间的力量,提高课堂的效率性。在日后的教学中,要加入德育教育,深入钻研教材,找到合适的德育渗透点,用多种的多样的形式提升学生的人生观和价值观。