

产教融合与CDIO 模式下市场营销专业教学创新-以零售学为例

王强

黑龙江工程学院昆仑旅游学院, 黑龙江哈尔滨

摘要: 随着产业的变迁和加剧变化的市场环境, 市场营销专业传统的教学模式需要不断的革新与完善以培养学生的实践动手能力和创新思维能力。本文基于CDIO (构思-设计-实现-运作) 模式, 探讨了产教融合背景下市场营销专业教学模式的创新路径, 通过零售学课程作为载体, 详尽探究了教学模式创新的重要性和实施路径。通过实践结果验证, 基于CDIO模式的教学改革与创新将大幅度提升学生的岗位技能实操能力, 训练学生的创新思维, 进而整体提升学生的综合能力。

关键词: CDIO模式; 产教融合; 零售学; 市场营销专业; 教学创新

Teaching Innovation in Marketing Specialty under the Integration of Industry and Education and CDIO Model: A Case Study of Retail Studies

Qiang Wang

Kunlun Tourism College, Heilongjiang Institute of Technology, Harbin, Heilongjiang

Abstract: With the Change of industries and the increasingly dynamic market environment, the traditional teaching model of marketing majors needs continuous innovation and improvement to cultivate students' practical skills and innovative thinking abilities. Based on the CDIO (Conceive-Design-Implement-Operate) model, this paper explores the innovative path of the teaching model for marketing majors under the background of industry-education integration. Taking the Retail Management course as a carrier, it thoroughly investigates the importance and implementation path of teaching model innovation. The practical results verify that the teaching reform and innovation based on the CDIO model can significantly enhance students' practical skills in job-specific operations, train their innovative thinking, and thus comprehensively improve students' overall capabilities.

Keywords: CDIO Model; Integration of Industry and Education; Retailing; Marketing Major; Teaching Innovation

1 引言

随着市场经济的快速发展,传统教学模式已难以满足市场对零售行业人才的高标准需求。因此,随着市场经济的快速发展和科技进步的推动本课题将CDIO工程教育模式引入市场营销专业的零售学课程教学中,致力于在培养学生的创新思维能力、岗位实践能力。相比较传统教学模式,这种模式提倡在教学过程中学生占据主体地位,通过项目式教学方法将学生引导到真实的工作场景进行学习,学生以项目分组的形式进行讨论与学习,提升学生的学习自驱力。零售学是民办本科院校面向市场营销专业三年级第五学期的专业必修课程,具有较强课程专业度和实操性,对于学生毕业就业,迎合零售行业发展需要,校企合作以及产教融合起着至关重要的作用 [1]。基于工程项目模式的CDIO教学模式创新研究,以项目活动为结果导向,将教学做三者有机的进行结合,采取模拟真实工作场景的体验式教学为主要授课方式开展教学活动,以此来培养学生的实操能力。通过这种跨学科的创新教学模式来满足本专业实践性课程教学目标的达成。

2 CDIO模式的教育内涵及实用价值

2.1 CDIO模式的教育内涵

CDIO既构思(Conceive),设计(Design),实现(Implement),运作(Operate)。它是以任务引领学生主动参与全流程式的实操型学习模式。故CDIO(构思-设计-实现-运作)模式是一种以项目为主线、以实践为导向的教学模式,强调学生在真实的工作环境中进行学习和创新[2]。通过该模式的关键四个环节,将课程中的理论知识与实操技能两者紧密结合,培养学生的动手能力、增强学生的创新意识和团队协作精神。

2.2 CDIO模式的实用价值

从学生角度考虑,该模式破除了传统的教学方法,能够让学生在实际项目运营过程中充分领悟市场营销专业的相关理论。通过实践场景式的项目从构思到运作的全流程的学习,学生能够提高学习内驱力,自主的进行模块式的学习,进而能够显著提

升自我学习能力。在真实的工作场景中锻炼学生的实操技能,以达到职场进阶能力的提高,为今后走向适合自己的工作岗位奠定扎实的基础[5]。除此之外,在不断面对项目挑战、寻求自我解决方案的过程中,学生自身的创新实践能力也会被激发出来,而对于未来职业发展需要的新营销理念、新方法、新手段,学生也会不断尝试,夯实基础。

从当前的社会和企业角度来看,相比其它人才培养模式,通过CDIO模式培养出的市场营销专业人才更符合满足市场的用人需求。这些学生不仅具备坚实的理论基础,更具有卓越的实践动手能力和创新意识,能够迅速适应行业的发展和企业的工作环境,为企业的经营活动注入新的活力。学生能够更好地关注消费者,理解消费者的需求,制定行之有效的商业营销策略,推动企业的产品和服务的销售。

3 现阶段市场营销专业教学情况概述

3.1 在教学理念方面

目前国内许多院校的市场营销专业还是沿用着传统的教学模式,教师为主导者进行授课,学生以被动接受的方式进行知识的获取,这种教学理念本末倒置,完全忽视的学生的学习主体地位,为达到教与学的结合与统一,无法激发学生的创新型思维,抑制了学生学习的主观能动性,从而无法满足企业对高水平高素质人才的迫切需求,与此同时,充分认识到实践教学在日常教学中重要作用,特别是在提升学生岗位实践技能的方面,要进一步强化对实践教学的重视并加大投入力度。

3.2 在教学方法方面

许多院校的授课环节中,占据主导地位的还是传统的授课方式。单一模式的教学方法无法激发学生在课堂上的学习兴趣,更不会全程关注授课教师在课堂上所传授的知识,这样会导致学生的课堂参与度过低,对于学到的知识无法深入的理解,不会主动思考和探索,让学生无法掌握专业课程的核心理论价值和实操岗位技能。课程考核模式仍停留在对理论知识点的死记硬背,忽略了对核心知识点的

理解和实践岗位能力的考核，教师在授课过程中也会将重心放在理论的讲解，而忽略了知识点之间的系统性的整合与链接，无法让授课内容系统化的呈现给学生，让学生缺乏对知识框架体系的搭建和掌握。

4 产教融合的价值意义与应用

4.1 促进人才培养与就业对接

产教融合课题通过与企业紧密联系的教育模式促进产业与教育的深度融合，让学生对企业运作和市场需求有深入的了解，提前融入实际工作场景中，从而提升自身的就业竞争力[3]。这种教学模式打破了传统教育与企业需求之间的隔阂，使得教育更加贴近实际，培养出来的人才更加符合市场需求。

4.2 推动教育质量和教学模式的创新

在产教融合模式下，教学单位能够更充分的获知市场需求和行业发展态势，及时调整教学内容和教学方法，使教育与实际需求更为紧密。企业的参与到产教融合当中能够为教学单位提供实践平台以及资源方面的支持，使学生有机会可以接触到真实的工作场景和工作中需要解决的问题，进而培养学生未来需要掌握的职业技能。这种教育模式能够更能满足社会对人才的需求现状，有助于全面提高人才的综合素质，增强其在就业市场中的竞争力。在产教融合的大背景下，教育单位不仅仅依仗于传统的课堂教学模式，而是将更多的精力投入到实践教学以及校企合作[4]。正是由于这种教学模式的转变，使得学生能够在实践过程中边做边学，进而能够对所学的知识更为深入地理解和掌握。

4.3 加强社会与企业合作

产教融合模式促进了学校、企业和社会三者之间的合作关系。学校能够与企业共同培养人才、共享资源，提供企业所需的人力资源和科研服务。同时企业也能够提供锻炼机会和适配岗位，为学生的实践提供平台，两者共同推动社会和经济稳健发展，这种合作模式极大程度的提升了教育的质量和

效果，还能够提升应届毕业生的就业比例。

4.4 强化学生的创新创业本领

产教融合能够培养学生的创新创业能力和实践能力，提高学生的综合素质。通过该模式与企业进行紧密合作，能够让学生将课程中理论知识与实际相结合，两者可以相互印证，让学生在课堂中学到的内容学以致用，推陈出新，培养创新思维和岗位实践能力，为将来走出校门选择创业或就业奠定扎实的基础。这种教育模式一方面提升了学生的个人能力和素质，另一方面能够为社会培养更多的创新创业人才。

5 零售学课程的教学特点概述

5.1 课程以学生为主体，注重理论与实践的结合

零售学不仅是一门理论课程，更强调其实践性和实战性。在教学过程中，通过结合大量的成功零售企业案例，让学生更好地理解零售的新型运作模式和实际应用，熟练掌握岗位所需技能，为今后步入零售行业奠定良好的基础。

5.2 课程内容强调大数据和新技术的应用

在大力提倡发展新质生产力的背景下，零售管理将主要以大数据、物联网、人工智能技术来进行驱动，所以在教学中会特别强调数据和新技术在新零售中的重要性，从而让学生了解如何运用数据和新技术来提升零售效率以及服务质量。

在现如今的经营管理过程中，企业的关键决策依据就是数据，零售学课程中，数据的应用不仅限于传统的市场分析和消费者行为研究，经营数据的收集、分析和应用显得尤为重要。通过经营数据分析，企业可以更准确地掌握市场动态、消费者需求和商品销售情况，从而做出更科学的决策。零售学课程强调数据和新技术的应用，旨在培养具备数据分析能力和技术应用能力的新一代零售人才。

5.3 课程教学内容更新快

随着时代的日新月异和消费者需求的快速变化，零售行业面临着巨大改革和复杂的竞争环境。

因此结合行业最新动态和趋势来不间断的更新课程内容。零售模式和技术的快速发展使得原有课程内容逐渐过时。为了满足学生和从业者的学习需求,课程内容需要及时更新以提供最新的知识和技能。此外,零售行业的创新速度加快也促使课程内容更新。为了培养具备创新能力和适应新环境的人才,课程内容必须与时俱进,引入新的教学方法和案例。因此,零售学课程内容更新过快是适应行业变化、满足学习需求和培养创新人才的必要举措。

6 CDIO 模式在零售学课程教学创新

6.1 教学目标的创新

从消费者角度出发,进行零售行业客户需求的市场调研,准确把握行业对于人才在技能和素质方面的要求,从而对零售学课程的专业培养目标进行重新定位[5]。除了原本的知识传授这一目标之外,进一步着重强调对学生岗位技能、创新意识、跨学科整合能力以及未来职业素养的培育。

本课程的创新模式理念要求学生能够熟练运用数据分析工具深度挖掘和分析零售门店销售数据,全面掌握消费者购买行为背后的规律,从而制定出符合用户的个性化零售营销策略[5]。与此同时,培养学生较强的团队协作能力,使其在团队项目中能够充分发挥自身优势,与团队成员协同合作,共同完成任务。

6.2 教学内容的改革

本课题是将学生以模拟运营实体门店作为一个综合性的实操项目并形成课程小组,目标任务是对模拟实体门店进行经营管理,将门店的经营管理作为项目的载体,把门店管理的职业能力融合到七个工作任务当中去,将整个零售学的理论与实践内容嵌入到七个工作任务当中,通过实践场景体验式教学将课程章节的重要知识点模块化,衍变成具有可实操的实践项目,让学生能够提升学习兴趣进行主动学习。具体课程教学设计如下:

第一步,构思(Conceive)环节:在本课程教学中,从构思环节开始,引导学生从社会和市场需求角度出发,组织学生进行展开市场调研,了解消

费者的需求和偏好,分析同类型竞争对手的优势和劣势,从而构思出能够解决零售门店经营管理的项目方案,提出具有创新性的项目构想。

第二步,设计(Design)环节:在构思的基础上,学生进入设计环节。在这个环节中,将学生分成若干个项目小组,每个小组承担一个实训任务,任务内容从零售门店管理的具体内容着手,制定详细的零售项目运营方案,包括门店商品规划选择、门店选品、商品的定价与促销、商品的促销活动的实施、门店私域流量的管理以及及门店布局与陈列等方面,通过实训项目内容的训练,学生可以将本课程的学习内容应用到实践项目当中,以确保项目方案的可行性和有效性。

第三步,实施(Implement)环节:设计方案完成后,学生进入实施环节。在这个环节中,学生将进入到场景化零售门店实训室当中进行项目管理活动。这一过程中,学生将会面临各种各样的实际工作中会面临的问题,通过该创新模式的训练,逐步形成锻炼学生的实操能力和提升关键岗位技能的目的。

第四步,运行(Operate)环节:项目实施完成后,学生进入运行环节。在此环节中,学生开始运营和管理之前设计好的零售门店的管理项目,学生通过市场反馈和销售数据进行甄别与分析,不断优化和调整门店经营产品种类和数量以及相应的营销策略,来提高顾客对门店的满意度和忠诚度[6]。进而提高门店整体的收益和竞争力,在这个阶段当中,间接的培养了学生的创新精神和团队协作意识。

6.3 打造校内外实训基地

以实践任务项目为依托,将零售行业门店管理的工作场景实践环节深度融入教学过程。积极引入优质零售企业(哈尔滨新天地超市连锁经营有限公司),并与其紧密合作,在校内打造真实场景的零售门店,让学生在真实的项目场景中进行实践练习,模拟真实零售门店场景进行,让学生在真实的项目情境中进行实践操作[7]。结合实训任务项目和零售门店的岗位技能,开展门店管理实训项目,对门店管理中所涉及的关键性岗位技能逐项进行任务分解,形成具有针对性学习的项目任务,在项目

任务实施过程中，学生需要用所学到的理论知识来进行市场需求的调研，客户需求度分析，门店经营管理的策划和营销方案制定与实施等项目内容，通过以上项目任务的实施让学生组建实训任务项目小组，每个项目小组承担一项具体的实践任务，小组成员需要明晰自己的岗位职责，要求分工明确，共同完成实训项目，在整个流程活动中学生需要运用所学知识进行市场调研、目标客户分析、商品采购、商品定价、商品促销、商品陈列、店铺布局、顾客动线设计以及营销方案制定与执行等工作，从而有效加强学生对零售门店的管理能力[8]。通过以上的项目实施流程，能够让将理论知识与实践操作紧密结合，提升学生自身的综合能力。

7 结论

本课题研究在产教融合视域下市场营销专业零售学课程基于CDIO模式的教学创新进行了深入研究与验证，CDIO 模式为零售学课程教学提供了科学性的系统框架，其中四个环节相互相连、循环促进，有效打破了传统的理论教学与实践教学脱节的壁垒。通过该模式的应用，学生实践技能在真实项目教学场景中得以锻炼和提升。在理论知识层面，学生对零售学理论有了更深入的理解；在实践技能方面，能够熟练运用各种数字化工具与方法解决实际零售业务问题；在创新思维意识上，能够不断构思出新颖的商业经营理念与策略；在团队协作中，学会与不同类型的成员进行高效沟通与合作，为未来职业发展夯实基础。

总之，产教融合背景下基于 CDIO 模式的市场营销专业零售学课程教学创新是一项具有深远意义与持续价值的探索。通过不断优化与完善，有望为社会培养出更多具有创新精神、实践能力与社会责

任感的高素质市场营销人才，推动市场营销专业教育乃至整个商业领域的发展与进步。

致谢

本文由以下课题项目资助：黑龙江工程学院昆仑旅游学院2023年学校一般项目《基于CDIO模式下“理论+实践+岗位技能”三位一体的市场营销专业人才培养实践研究-以零售学为例（JY2023-16）》；黑龙江工程学院昆仑旅游学院2023年学校重点课题《应用型本科高校基于产教融合的产业学院建设研究》（JY2023-02）。

参考文献

- [1] 吕英, 黎光明, 郑茜. 产学研融合视域下创新型人才培养模式与优化路径——基于双案例的对比研究[J]. 科技管理研究, 2022, 42(20): 113-120.
- [2] 冯晓英, 王瑞雪, 吴怡君. 国内外混合式教学研究现状述评——基于混合式教学的分析框架[J]. 远程教育杂志, 2018, 36(03): 13-24.
- [3] 鲁艺, 陈瑶, 杨超. 基于 OBE 理念的教师教育人才培养研究[J]. 学术探索, 2022, 277(12): 130-138.
- [4] 黄重谦, 许明, 杨涛. CDIO 理念下的商科专业创业教育融合路径与人才培养模式探索[J]. 质量与市场, 2020(22): 152-154.
- [5] 蒙丽莉, 刘正奇等. 基于成果导向的项目式教学改革[J]. 装备制造技术, 2021(5): 199-203, 206.
- [6] 朱晓东, 顾榕蓉, 吴立保. 基于CDIO理念的创新创业教育与专业教育融合发展研究[J]. 江苏高教, 2018(12): 77-80.
- [7] 邓万友, 谭永仪. 基于 CDIO 理念的高校信息素质教育模式构建研究[J]. 山东高等教育, 2022, 10(3): 10-16.
- [8] 高兵. 政产学研合作促进学科建设的实践与探索[J]. 教育探索, 2009(12): 16-17.

