

# 2024-2025 学年中职中职专业课汽车商务管理 73

## 财经商贸大类教学设计合集

### 目录

#### 一、《汽车文化》

1.1 人民交通出版社

1.2 电子工业版

1.3 北京理工大学出版社

#### 二、《汽车服务礼仪》

2.1 航空工业出版社

#### 三、《汽车市场营销理论与实务》

3.1 西安电子科大·2018

## 《汽车文化》 人民交通出版社

学校	授课教师	课时
授课班级	授课地点	教具
教学内容	《汽车文化》第七章第三节《汽车商务管理》，教材选自人民交通出版社财经商贸大类。本节课主要内容包括： 1. 汽车商务管理的概念与特点； 2. 汽车商务管理的任务与目标； 3. 汽车商务管理的基本内容； 4. 汽车商务管理在汽车行业中的应用； 5. 案例分析：国内外汽车商务管理成功案例。	
核心素养目标	培养学生对汽车商务管理领域的认识和理解，提升以下核心素养： 1. 知识素养：掌握汽车商务管理的基本概念、任务与目标，理解其在汽车行业中的应用。 2. 分析素养：通过案例分析，培养学生分析汽车商务管理成功案例的能力，提炼关键要素。 3. 实践素养：鼓励学生在实际情境中运用汽车商务管理知识，提升解决实际问题的能力。 4. 创新素养：激发学生创新思维，探讨汽车商务管理的新理念、新模式，培养创新能力。	
	1.	

学习者分析	<p>学生已经掌握了哪些相关知识： 学生已经学习了汽车的基本结构、功能以及汽车行业的基本概况，对汽车市场营销和售后服务有了初步了解。</p> <p>2. 学生的学习兴趣、能力和学习风格： 学生对汽车行业充满兴趣，尤其对汽车商务管理中的营销策略和客户服务环节表现出较高的热情。他们在逻辑思维和数据分析方面有一定能力，喜欢通过案例分析和小组讨论的方式学习，偏好实践性和互动性较强的教学活动。</p> <p>3. 学生可能遇到的困难和挑战： 学生可能在理解汽车商务管理的专业术语和理论框架时遇到困难，对实际案例的分析和解决可能缺乏经验。此外，将理论知识应用于实际情境中，以及创新思维的开发可能会成为他们的挑战。</p>
教学方法与策略	<p>采用讲授与案例研究相结合的方法，通过讲解汽车商务管理的基本理论，辅以实际案例分析，增强学生对知识的应用能力。设计小组讨论和角色扮演活动，促进学生互动和深入理解商务管理流程。利用多媒体教学，如视频资料和 PPT 展示，增加课堂信息量，提高学习效率。</p>
教学过程设计	<p>1. 导入新课（5 分钟） 目标：引起学生对汽车商务管理的兴趣，激发其探索欲望。 过程： 开场提问：“你们知道汽车商务管理是什么吗？它与我们的生活有什么关系？” 展示一些关于汽车商务管理的图片或视频片段，让学生初步感受汽车商务管理的魅力或特点。 简短介绍汽车商务管理的基本概念和重要性，为接下来的学习打下基础。</p> <p>2. 汽车商务管理基础知识讲解（10 分钟） 目标：让学生了解汽车商务管理的基本概念、组成部分和原理。 过程： 讲解汽车商务管理的定义，包括其主要组成元素或结构。 详细介绍汽车商务管理的组成部分或功能，使用图表或示意图帮助学生理解。</p> <p>3. 汽车商务管理案例分析（20 分钟） 目标：通过具体案例，让学生深入了解汽车商务管理的特性和重要性。 过程： 选择几个典型的汽车商务管理案例进行分析。 详细介绍每个案例的背景、特点和意义，让学生全面了解汽车商务管理的多样性或复杂性。 引导学生思考这些案例对实际生活或学习的影响，以及如何应用汽车商务管理解决实际问题。 小组讨论：让学生分组讨论汽车商务管理的未来发展或改进方向，并提出创新性的想法或建议。</p> <p>4. 学生小组讨论（10 分钟） 目标：培养学生的合作能力和解决问题的能力。 过程： 将学生分成若干小组，每组选择一个与汽车商务管理相关的主题进行深入讨论。 小组内讨论该主题的现状、挑战以及可能的解决方案。 每组选出一名代表，准备向全班展示讨论成果。</p> <p>5. 课堂展示与点评（15 分钟） 目标：</p>

	<p>锻炼学生的表达能力，同时加深全班对汽车商务管理的认识和理解。</p> <p>过程：</p> <p>各组代表依次上台展示讨论成果，包括主题的现状、挑战及解决方案。其他学生和教师对展示内容进行提问和点评，促进互动交流。</p> <p>教师总结各组的亮点和不足，并提出进一步的建议和改进方向。</p> <p>6. 课堂小结（5分钟）</p> <p>目标：回顾本节课的主要内容，强调汽车商务管理的重要性和意义。</p> <p>过程：</p> <p>简要回顾本节课的学习内容，包括汽车商务管理的基本概念、组成部分、案例分析等。</p> <p>强调汽车商务管理在现实生活或学习中的价值和作用，鼓励学生进一步探索和应用汽车商务管理。</p> <p>布置课后作业：让学生撰写一篇关于汽车商务管理的短文或报告，以巩固学习效果。</p>
拓展与延伸	<p>1. 提供与本节课内容相关的拓展阅读材料：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 《汽车行业商务管理案例解析》</li> <li>- 《现代汽车商务管理策略研究》</li> <li>- 《汽车市场营销与客户关系管理》</li> <li>- 《汽车售后服务与品牌建设》</li> <li>- 《汽车产业政策与商务环境分析》</li> </ul> <p>2. 鼓励学生进行课后自主学习和探究：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 研究汽车商务管理在不同国家和地区的差异，分析其成因和影响。</li> <li>- 调查当地汽车市场，分析汽车商务管理在实际运作中的挑战和机遇。</li> <li>- 探讨新能源汽车商务管理的发展趋势和潜在市场。</li> <li>- 分析汽车商务管理中的伦理问题，如数据隐私保护、虚假宣传等。</li> <li>- 设计一个汽车商务管理模拟项目，从市场调研到营销策略，全面模拟汽车商务管理流程。</li> <li>- 阅读相关书籍和论文，深入了解汽车商务管理理论体系和最新研究成果。</li> <li>- 参观汽车企业和商务管理公司，了解汽车商务管理的实际应用场景。</li> <li>- 与汽车行业专业人士交流，获取行业最新动态和实践经验。</li> <li>- 分析汽车商务管理中的风险管理，如市场风险、信用风险等，并提出相应的风险控制策略。</li> <li>- 研究汽车商务管理中的客户关系管理(CRM)系统，探讨其提升客户满意度和忠诚度的效果。</li> </ul>
教学反思与总结	

	<p>今天的课程让我有很多收获，同时也反思了自己在教学过程中的不足之处。在教学方法的运用上，我尝试了讲授与案例研究相结合的方式，让学生在理论学习的同时，能够结合实际案例来加深理解。我发现这样的方法很受学生欢迎，他们对于案例的讨论非常热烈，能够积极表达自己的观点。但也有学生反映，案例分析的深度还不够，他们希望能够有更多机会深入探讨案例背后的理论支撑。这让我意识到，在未来的教学中，我需要更加注重理论知识的传授，同时也要保证案例分析的深度。</p> <p>在教学策略上，我设计了小组讨论和角色扮演环节，旨在提高学生的参与度和互动性。从学生的反馈来看，这些活动确实增强了他们的团队合作能力，也提高了他们的表达能力和自信心。然而，我也注意到，在小组讨论中，有些学生可能因为害羞或缺乏自信而不愿意发言。为此，我计划在下次课程中加入更多的小组互动游戏，以降低学生的心理压力，让他们更加放松地参与讨论。</p> <p>在课堂管理方面，我发现自己对时间的控制还有待提高。有时在讲解某个知识点时，会因为讲解过细而导致后面的内容来不及展开。这让我意识到，我需要更好地规划课堂时间，确保每个环节都能得到充分的展开。</p> <p>关于本节课的教学效果，我认为学生在知识掌握方面有了明显的进步。他们不仅了解了汽车商务管理的基本概念和组成部分，还能通过案例分析，对汽车商务管理在实际中的应用有了更深刻的理解。在技能方面，学生的分析能力和团队合作能力也得到了锻炼。情感态度上，学生对汽车商务管理产生了浓厚的兴趣，这让我非常欣慰。</p> <p>当然，也存在一些问题和不足。例如，我在课堂上对学生的引导还不够，有时学生可能会偏离讨论主题。为此，我计划在下次课程中更加明确讨论的方向和目标，确保学生能够围绕主题进行深入讨论。</p>
课后作业	<p>1. 简答题 请简述汽车商务管理的定义及其在汽车行业中的重要性。 答案：汽车商务管理是指通过计划、组织、指挥、协调和控制等手段，对汽车企业的商务活动进行有效管理的过程。它在汽车行业具有重要性，因为它能够帮助企业提高效率、降低成本、提升客户满意度，并增强企业的市场竞争力。</p> <p>2. 案例分析题 阅读以下案例，分析该汽车企业商务管理中存在的问题，并提出改进措施。 案例：某汽车企业在推出新车型时，由于市场调研不足，导致产品定位不准确，销售业绩不佳。 答案：问题：市场调研不足，产品定位不准确。 改进措施：加强市场调研，深入了解消费者需求；根据调研结果调整产品定位，确保产品符合市场需求。</p> <p>3. 论述题 论述汽车商务管理中客户关系管理(CRM)的重要性及其在提升客户满意度方面的作用。 答案：客户关系管理(CRM)在汽车商务管理中具有重要性，因为它能够帮助企业更好地理解客户需求，提高客户满意度。通过 CRM 系统，企业可以收集和分析客户数据，制定个性化的营销策略，提供优质的服务，从而建立长期的客户关系，提升客户忠诚度。</p> <p>4. 应用题 假设你是一家汽车企业的商务经理，请设计一套针对新能源汽车的营销策略。 答案：营销策略包括： - 明确目标市场：确定新能源汽车的目标消费群体，如环保意识强的消费者、年轻</p>

家庭等。

- 产品定位：强调新能源汽车的环保、节能、智能化特点。
- 营销渠道：利用线上线下渠道，如电商平台、社交媒体、实体店等。
- 促销活动：举办新能源汽车试驾活动、提供购车补贴等。
- 售后服务：提供专业的维修保养服务，确保客户使用无忧。

#### 5. 创新题

请提出一个你认为可以改进汽车商务管理流程的创新性想法，并说明其可能带来的益处。

答案：创新性想法：引入人工智能助手，协助客户进行汽车选购和售后服务。

可能带来的益处：提高客户体验，减少人力成本，提升服务效率，增强客户满意度。

课堂

### 课堂评价：

在课堂上，我采用了多种方式来了解学生的学习情况。首先，通过提问的方式，我能够检验学生对知识点的理解和掌握程度。我会提出一些开放性的问题，鼓励学生思考并给出自己的答案。例如，在讲解汽车商务管理的基本概念后，我会问学生：“你们能举一个汽车商务管理的实际例子吗？”这样的问题可以促使学生将理论与实际相结合，加深对知识点的理解。

其次，我会观察学生在课堂上的参与度。通过观察他们在小组讨论和角色扮演中的表现，我能够评估他们的合作能力、沟通能力和创造力。例如，在小组讨论环节，我会注意是否有学生主导讨论，是否有学生始终保持沉默，以及小组成员之间是否能够有效沟通。

此外，我还会进行一些小测试，以了解学生对课程内容的即时掌握情况。这些测试通常是简短的，旨在检验学生对关键知识点的理解和记忆。通过测试结果，我能够及时发现学生可能存在的理解障碍，并针对性地进行讲解和辅导。

### 作业评价：

在作业方面，我非常注重批改和点评的质量。我会仔细阅读每份作业，不仅纠正学生的错误，还会给出具体的建议和反馈。例如，在批改关于汽车商务管理案例分析的报告时，我会指出学生在分析中的不足之处，如缺乏深入的理论支撑或忽略了某些重要因素，并提供改进的建议。

我还会通过作业评价来鼓励学生。对于那些表现出色或进步明显的作业，我会给出积极的反馈，如“你的分析非常深入，能够很好地结合理论与实际案例”或“你的作业质量有了明显的提高，继续保持！”这样的反馈能够增强学生的自信心，激发他们的学习动力。

同时，我也会利用作业评价来发现教学中的不足。如果多数学生在同一知识点上出现错误，我会反思自己的教学方法是否需要调整，或者是否需要在课堂上补充更多的解释和例子。

### 板书设计

1. 汽车商务管理基本概念
  - ① 汽车商务管理的定义
  - ② 汽车商务管理的任务与目标
  - ③ 汽车商务管理的基本内容
2. 汽车商务管理案例分析
  - ① 案例背景与特点
  - ② 案例中的商务管理策略
  - ③ 案例对实际商务活动的启示
3. 汽车商务管理未来发展
  - ① 新能源汽车商务管理趋势
  - ② 智能化商务管理手段
  - ③ 跨界合作与商业模式创新
4. 汽车商务管理理论知识
  - ① 商务管理的基本原理
  - ② 市场营销策略
  - ③ 客户关系管理(CRM)
5. 汽车商务管理实践应用
  - ① 汽车销售与服务
  - ② 汽车品牌建设
  - ③ 汽车市场调研与分析

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/767110014023006162>