

第一届全国技工院校教师职业能力大赛教学设计

参赛项目类别	财经商贸类		作品编码	
专业名称	电子商务			
课程名称	微信营销	参赛作品题目	朋友圈营销之 社交电商平台的店铺推介	
课 时	2 课时 (90 分钟)	教学对象	14 级电商高技班	

一、选题价值

本课的选题价值主要体现在微任务来源、典型性分析及学习教育价值三个方面，具体如下：

（一）微任务来源

随着微信全球用户的迅速增多，微信营销已成为众多商家开拓市场，吸引用户的一种新营销方式。根据现代职业教育的服务需求、就业导向理念，《微信营销》成为电子商务专业的一体化核心课程之一。

朋友圈营销是微信营销的代表性工作任务，包括店铺推介、产品推送等微工作任务。其中，店铺推介是朋友圈营销的第一步，店铺推介是否成功，直接影响着下一工作任务——产品推送的关注度。因此，本次微任务起着承上启下的关键作用（见图 1-1）。

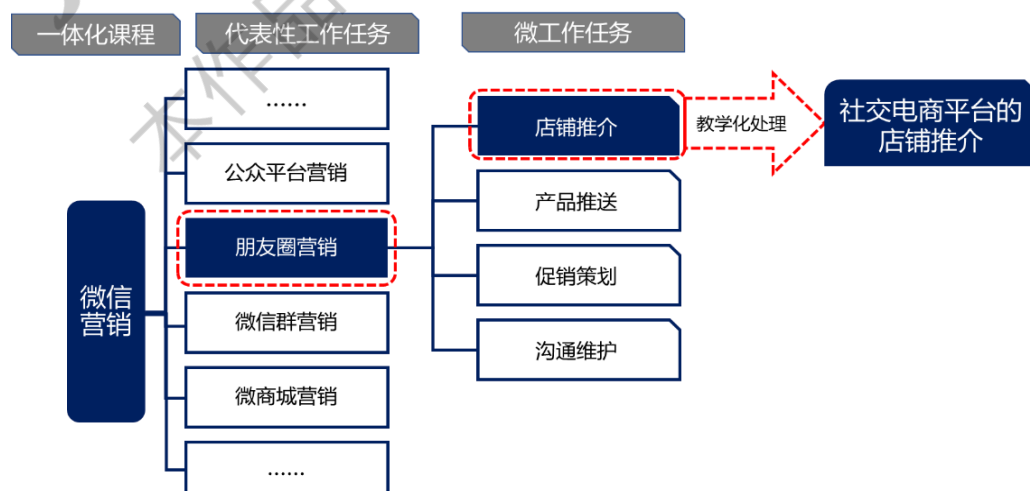


图 1-1 微任务定位

（二）微任务典型性分析

此次微学习任务以社交电商平台为切入点，典型性好，主要体现在真实性、完整性、开放性及独立性等四个方面（见图 1-2）。



图 1-2 本课学习任务典型性分析

（三）微任务学习教育价值

此次微任务的学习对象是 14 级电商高级工班，课程安排在第八学期，即毕业实习前的最后一学期。学生通过对社交电商平台的店铺推介步骤及技巧的学习，举一反三，掌握朋友圈店铺推介的通用技巧。通过实践演练，学会应用网络营销理论、消费者心理学等专业知识到实际工作中，掌握专业能力及关键能力，提高职业技能及素养。

由于社交电商的爆发式增长，无论是传统电商平台、新兴平台还是自主创业者都想分得一杯羹。学生学习本次微任务为专业实习及个人创新创业打下基础。

二、学习目标

（一）教学对象分析

此次教学对象是五年制电子商务专业高级工班的 20 名学生。为更好的制定教学策略，从学生的学习基础、学习态度、学习兴趣、学习习惯及学习能力等方面，进行 SWOT 分析，分析结果见图 2-1 所示。

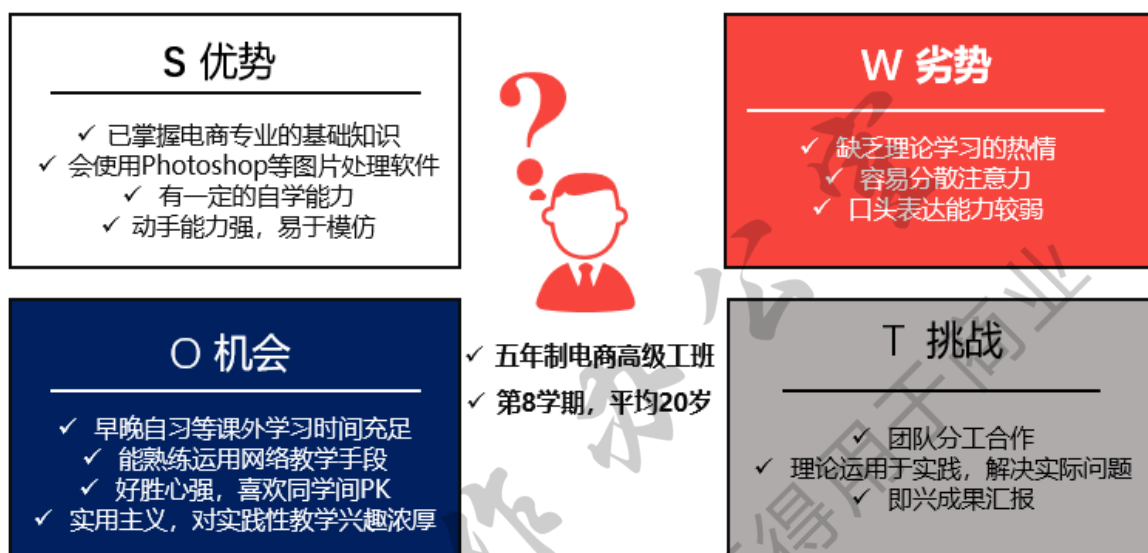


图 2-1 学生学情分析

（二）学习目标设置

根据学生学情，本课采用混合式教学模式，学习过程贯穿课前、课中、课后三个阶段。结合学生的认知规律，设置以下三阶段学习目标，见图 2-2 所示。

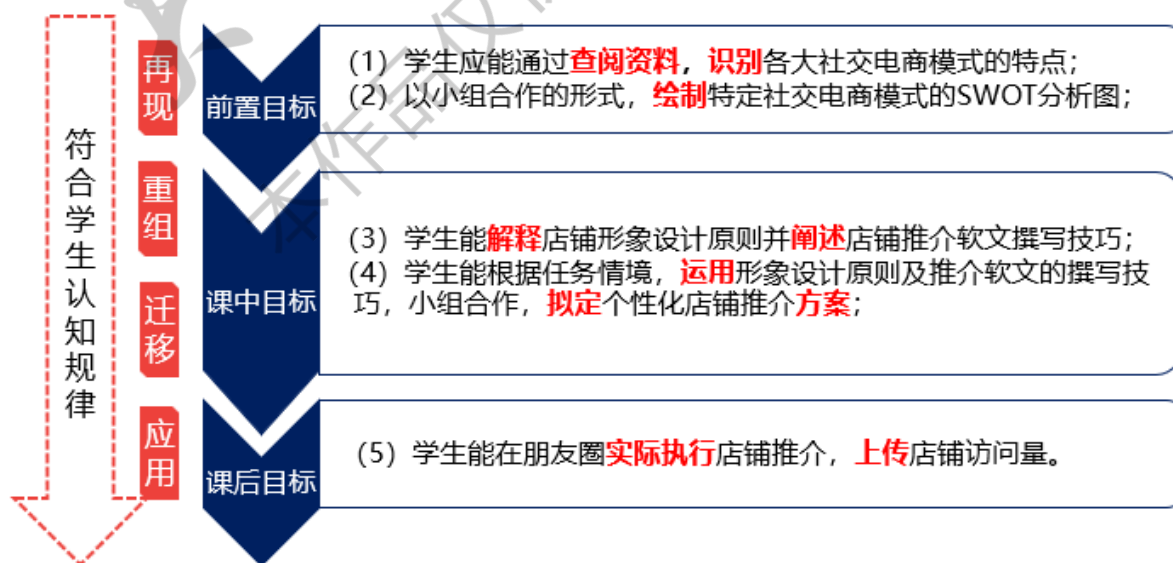


图 2-2 本次微任务学习目标

三、学习内容

(一) 学习内容鱼骨图分析

根据微工作任务——店铺推介的步骤,结合学习目标,对依据的理论和原则,采用的技巧和方法,需要的技能和素养,培养学生哪些专业及关键能力进行分析,倒推出学生在本节课要学习的知识方法及技能素养,具体如下图 3-1 所示。

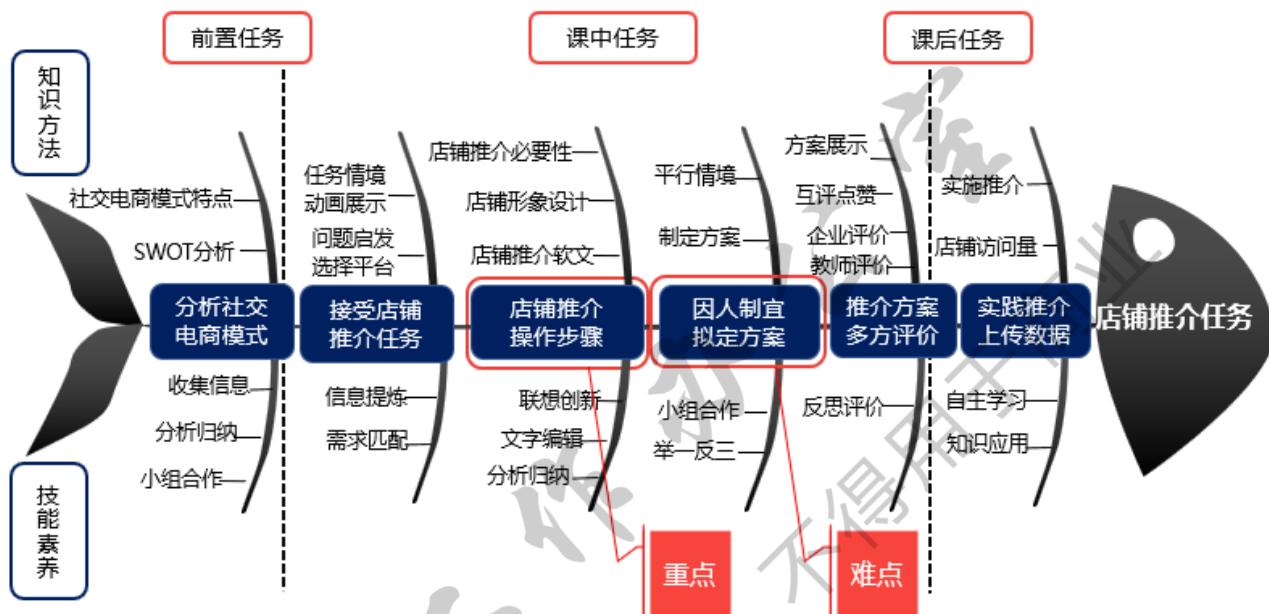


图 3-1 学习内容鱼骨图

三、学习内容

大赛工作办公室
本作品仅供学习，不得用于商业

(二) 学习内容重难点处理

表 3-1 学习重难点分析及处理策略

学习重点	重点内容	店铺形象设计原则和推介软文撰写技巧
	确定理由	1.店铺形象和推介软文是店铺推介的两个关键步骤； 2.学生第一次接触店铺推介，对设计原则和软文撰写不熟悉，需重点学习。
	突破方法	1.案例教学法：通过展示个性化的店铺形象和优秀的推介软文，便于学生理解和模仿； 2.头脑风暴法：通过小组讨论，掌握店铺名称、标语的设计原则； 3.小游戏——头像翻翻乐：通过趣味游戏，增加学生互动，掌握店铺头像设计原则； 4.动手做一做：通过“草料二维码”网址，设计一个个性化的店铺二维码，让学生在学中做； 5.思维导图法：小组为单位，运用“凹脑图”在线思维导图软件，对5W1H进行扩充，巩固撰写内容与技巧。
学习难点	难点内容	学生能根据不同顾客群体，有针对性的运用店铺形象设计原则及5W1H撰写技巧，灵活推介店铺。
	确定理由	中职学生的模仿能力强，但举一反三能力弱；如何把通用的店铺形式设计原则及软文撰写技巧，具体问题具体分析，需要练习。
	化解办法	课中综合实施：设置4个平行情境（不同顾客群体）：在校学生、全职宝妈、白领精英、时尚潮人；顾客群体不同，对店铺的关注点不同； 多元评价体系：通过自我展示，组间互评，企业经理在线评价及教师评价，再次分析不同顾客群体的关注点及对应的设计内容； 课后实战任务：根据学生自己真实的朋友圈，有针对性的设计店铺形象及撰写软文，通过真实店铺的后台访问量评价、调整。

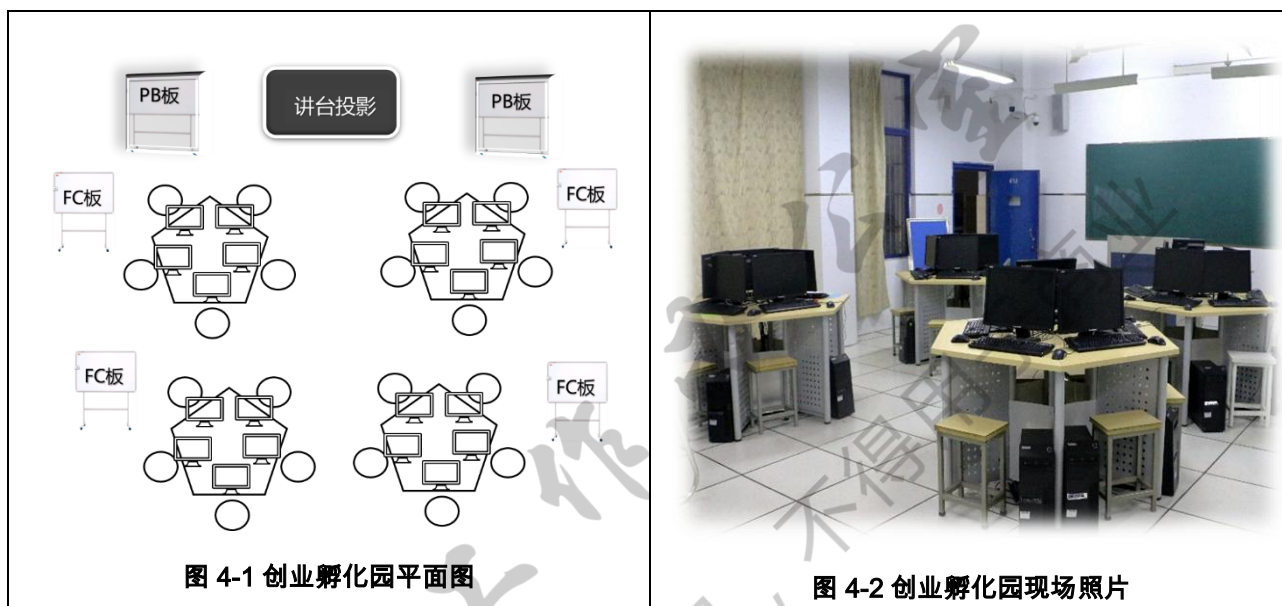
四、学习资源

学习资源包括硬件资源和软件资源。

(一) 硬件资源

硬件资源包括教学场所，教学设备与辅助工具等，主要用于模拟实际工作环境，并为学生开展相应实训练习提供硬件支持。

1.教学场所：学校电子商务创业孵化园



2.教学设备与辅助工具

表 4-1 教学设备与辅助工具清单

序号	教具名称	数量	序号	教具名称	数量
1	投影仪	1 台	7	PB 板	2 块
2	课桌	4 张	8	PC 板	4 块
3	课椅	20 把	9	喷胶	1 瓶
4	电脑 (装有 office2013, Photoshop 等基础软件)	20 台	10	大开白纸	5 张
5	无线网络	1 套	11	彩色卡纸	四色各 50 张
6	手机 (装有微信, 蓝墨云 App 等基础软件)	20 部	12	记号笔	红蓝黑三色各 5 支
			13	点赞贴纸	每组不同, 每人一张

(二) 软件资源

软件资源包括教材、多媒体课件、教学视频、学习任务册、学业评价表及网络教学平台等。一方面，为翻转课堂的实施提供支持，另一方面，通过可视化多媒体辅助教学，使教学更直观、生动，激发学生学习兴趣，提高学生投入。

表 4-1 本课软件资源

资源类型	资源名称	实物照片	运用环节	设计功能
软件资源	教材、 课外参考书	 	前置任务环节 任务实施环节	学生自主学习时可查阅解惑
	蓝墨云 App、 班级微信群	 	前置任务环节 课后任务环节	实现翻转课堂； 学生加入蓝墨云班级编号：689189，可下载前置任务书，学习资源，还可在线讨论
	创业修炼手册		贯穿课前、 课中、课后 环节始终	从前置任务的布置，到课中任务的分解再到课后任务的跟进，创业修炼手册便于学生记录要点，一步步完成学习任务

资源类型	资源名称	实物照片	运用环节	设计功能
软件资源	教学 PPT		课中任务环节	通过 PPT 播放任务情景动画, 展示案例图片, 概括梳理知识点
	倒计时软件及背景音乐		课中任务—— “顾客顾虑”关键词卡片环节	计时器大气直观, 带有急促的背景音乐, 可以营造小组间 PK 的紧张气氛, 提高学生参与度
	草料二维码生成器网站		课中任务—— 店铺二维码个性化设计环节	直接在线操作, 提供个性化模板, 简单易上手
	在线思维导图——凹脑图		课中任务—— 软文撰写内容 5W1H 环节	在线操作, 简单易上手完成 5W1H 发散性思维
	Photoshop 软件		课中任务—— 任务实施环节	店铺头像、主图的个性化设计
	社交电商——云集 APP 店铺账号		课后任务—— 实战操作阶段	通过真实的平台店铺账号, 根据后台店铺访问量数据, 客观反馈学生店铺推介任务的实施效果

五.教学实施

(一) 教学策略设计

根据学生学情，学习目标及重难点分析，本次课秉承“以学定教”理念，开展混合式学习，采用学生独立学习、小组合作学习与教师集中讲授、指导评价交叉进行的教学组织策略。

以“帮助米小白轻创业——在朋友圈进行店铺推介”任务作为引领，采用翻转课堂的教学形式，学生通过蓝墨云 App 看视频、查资料、线上讨论，完成小组任务；教师采用项目化教学法，以任务驱动、小组竞赛、案例教学、思维导图等教学手段与方法，始终以学生为主体，实现做中学，学中做。

(二) 教学流程图

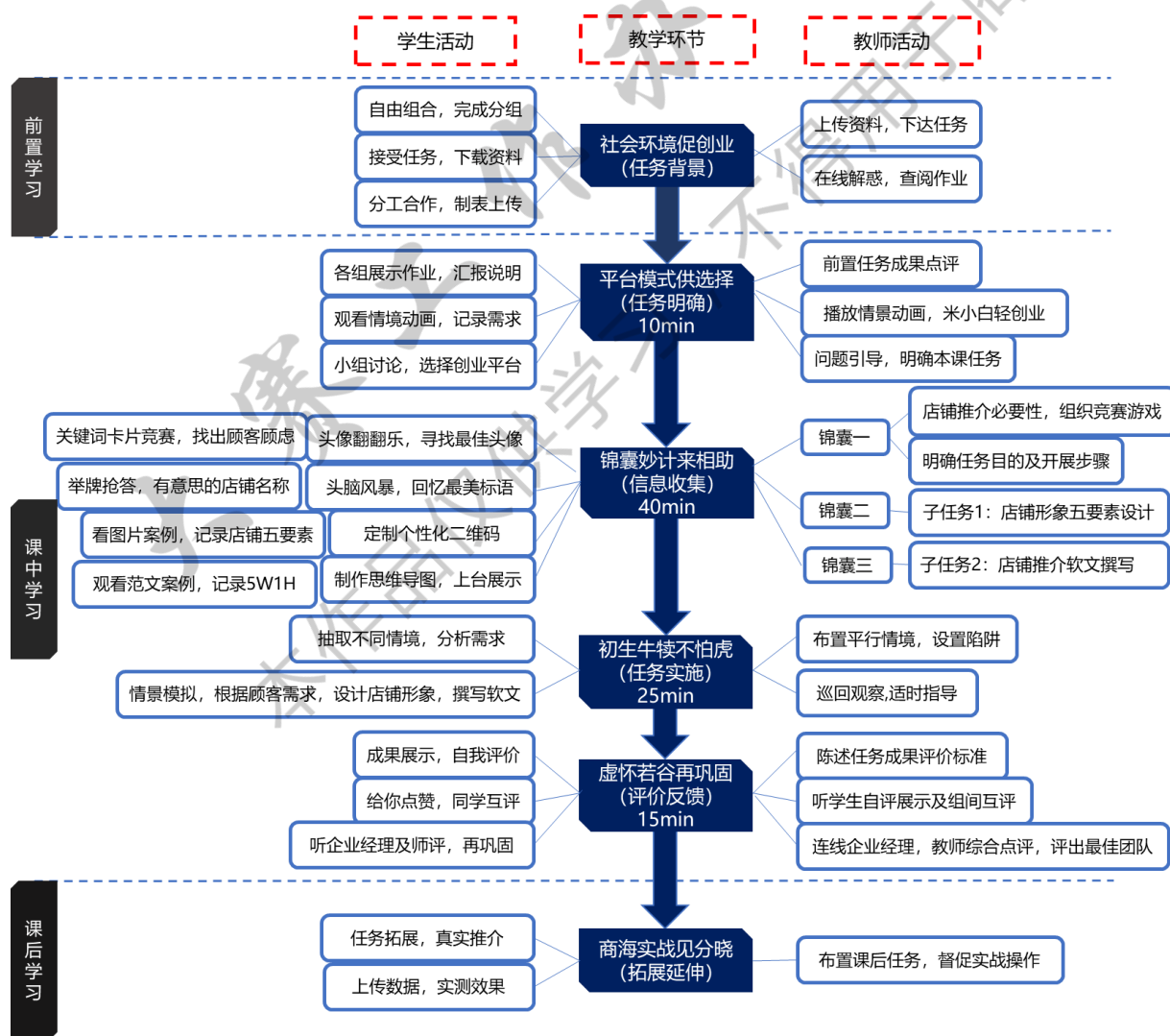


图 5-1 教学组织流程图

(三) 教学实施过程					
教学环节	学生活动	教师活动	教学手段	教学方法	设计意图
<p>课前学习——</p> <p>【任务背景】</p> <p>社会环境促创业</p>	<p>【自由组合，完成分组】</p> <p>学生自由组队，5 人一组，共分为 4 个小组，并确定各小组组长人选；</p> <p>【接受任务，下载资料】</p> <p>登陆蓝墨云平台，查看课前任务书，下载视频、资料学习，自主完成测试题；</p>  <p>学生完成测试题</p> <p>【分工合作，制表上传】</p> <p>组内成员分工，收集选定社交电商平台模式的资料，通过在线向老师提出疑问及在线讨论形成一份 SWOT 分析表。</p>	<p>【上传资料，下达任务】</p> <p>提前将整理好的【社交电商玩出新花样】视频，常见的社交电商平台模式网站链接及前置任务书，上传至蓝墨云平台，供学生学习；</p>  <p>课前学习视频</p> <p>【在线解惑，查阅作业】</p> <p>通过班课 App 及微信群与学生互动，在线答疑并实时掌握学生的课前任务完成情况。</p>	<p>1. 蓝墨云平台</p> <p>2. 线上视频</p> <p>3. 社交电商平台网站</p> <p>4. 前置任务书</p>	<p>1. 翻转课堂</p> <p>2. 任务驱动</p> <p>3. 网络教学</p>	<p>1. 充分利用学生晚自修的空闲时间，发挥他们的主动学习能力；</p> <p>2. 通过任务，将部分学习内容前置，为新课打好铺垫；</p> <p>3. 培养学生运用网络资源，查询并获取信息的能力；</p> <p>4. 前置目标 1 和 2 达成✓</p>

教学环节	学生活动	教师活动	教学手段	教学方法	设计意图
<p>课中学习——</p> <p>【任务明确】</p> <p>平台模式供选择</p>	<p>【各组展示作业，汇报说明】</p> <p>各组长展示 SWOT 分析表，简要说明该社交电商模式的特点；</p> <p>学生作业一：B2B2C 模式 SWOT 分析图</p> <p>【观看情境动画，记录需求】</p> <p>学生认真观看情境动画，记录米小白的需求；</p> <p>【小组讨论，选择创业平台】</p> <p>小组讨论分析，帮助米小白选择合适的社交电商平台开店；讨论开店后的第一步工作，接受本课任务。</p>	<p>【前置任务点评】</p> <p>点评学生小组作业，概括各社交电商模式的特点；</p> <p>【播放情景动画，米小白创业需求】</p> <p>米小白是毕业两年的大学生，本职是房产销售，她决定在社交电商平台开始轻创业。</p> <p>任务导入：情境动画</p> <p>【问题引导，明确本课任务】</p> <p>1.米小白该选择哪个社交电商平台开店呢？2.米小白开店之后，首先做什么？</p> <p>明确本课任务：帮助米小白在朋友圈进行店铺推介。</p>	<p>1.情景动画</p> <p>2 教学 PPT</p> <p>3.创业修炼手册</p>	<p>1.任务驱动</p> <p>2.情境教学</p> <p>3.小组讨论</p> <p>4.启发教学</p>	<p>1.点评前置任务,承上启下；</p> <p>2.以情景动画的方式，设置学习任务，增加趣味性，激发学生学习的积极性；</p> <p>3.问题启发的方式,让学生个个参与，组内合作，一步步引出本课任务，充分发挥学生中心，教师引导的教学理念；</p>



教学环节	学生活动	教师活动	教学手段	教学方法	设计意图
<p>课中学习——</p> <p>【信息收集】</p> <p>锦囊妙计来相助</p>	<p>【分配卡纸】</p> <p>四组学生，分别拿到不同颜色或形状的卡纸</p> <p>【关键词卡片——找出顾客顾虑】</p> <p>学生组内头脑风暴，总结出常见的顾虑和疑惑，并把关键词写在卡片上，贴到 PB 展板；</p>  <p>关键词卡片展示</p> <p>【小组竞赛，争分夺秒】</p> <p>哪一小组在规定时间内，总结出的有效关键词越多，这一组在此环节中获胜。</p>	<p>➤ 锦囊一【店铺推介的必要性】</p> <p>如果不做店铺推介，直接刷圈发商品，朋友们会有哪些顾虑和疑惑？</p> <p>【组织关键词卡片竞赛游戏】</p> <p>说明规则，巡回观察各小组成员的参与度；点评各小组的卡片，公布此环节获胜小组，发放奖励贴纸；</p> <p>【讲述任务目的及开展步骤】</p> <p>1.理论支持：网络关系营销的主动沟通原则；</p> <p>2.任务目的：打消朋友们的顾虑，解开她们心中的疑惑，关注米小白的店铺；</p> <p>3.任务开展步骤：</p> <p>子任务 1.店铺形象五要素设计</p> <p>子任务 2.店铺推介软文撰写</p>	<p>1.教学 PPT</p> <p>2.彩色卡纸</p> <p>3.PB 展板</p> <p>4.大屏计时器</p>	<p>1.启发教学</p> <p>2.关键词卡片教学</p> <p>3.小组竞赛</p>	<p>1.问题启发，引导学生思考本次任务——店铺推介的目的，明确任务开展步骤；</p> <p>2.关键词卡片教学，可以提高学生分析问题的概括能力；</p> <p>3.小组竞赛的方式，可以刺激学生的求胜心态，渲染课堂气氛，鼓励学生投入；</p>


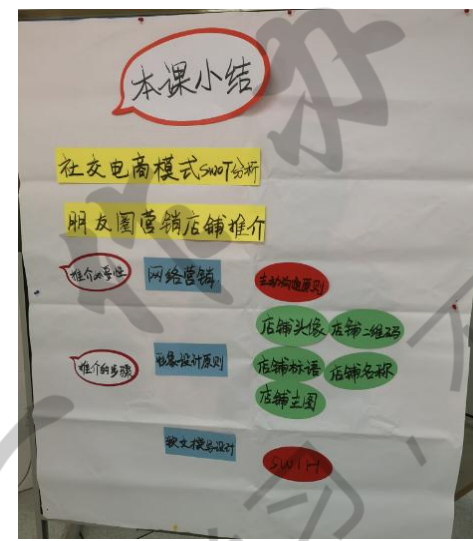
教学环节	学生活动	教师活动	教学手段	教学方法	设计意图
<p>课中学习——</p> <p>【信息收集】</p> <p>锦囊妙计来相助</p>	<p>【看图片案例，记录店铺五要素】</p> <p>通过图片案例，找出店铺形象五要素，并记录在学习任务手册；</p> <p>【举牌抢答：有意思的店铺名称】</p> <p>生活中有哪些有意思的店铺名称，写在卡纸上，举牌抢答</p>  <p>学生举牌抢答</p>	<p>➤ 锦囊二</p> <p>【子任务 1】店铺形象五要素设计</p> <p>【店铺图片案例，启发引导】</p> <p>店铺形象主要体现哪五要素？</p>  <p>店铺形象设计五要素</p> <p>【形象设计原则】</p> <p>1.店铺命名四原则：名实相符、便于记忆、引入注目、启发联想</p> <p>例：知足（袜店），时尚起义（女装店），九佰碗（面店）</p>	<p>1.教学 PPT</p> <p>2.图片案例</p> <p>3.创业修炼手册</p>	<p>1.启发教学</p> <p>2.案例教学</p> <p>3.竞赛抢答</p>	<p>1.问题启发,引导掌握店铺形象五要素；</p> <p>2.案例教学可以让抽象的原则变得生动，易于学生联想；</p> <p>3.竞赛抢答的方式,可以渲染课堂气氛，提高学生参与度；</p>

教学环节	学生活动	教师活动	教学手段	教学方法	设计意图
课中学习—— 【信息收集】 锦囊妙计来相助	<p>【头像翻翻乐——寻找最佳头像】</p> <p>学生任意选择 PPT 上的未知图片，翻出来后判断是否适合当店铺头像？适合哪一类型的店铺？</p> <p style="text-align: center;"><u>店铺头像</u></p>  <p style="text-align: center;">头像翻翻乐游戏</p> <p>【头脑风暴——回忆最美标语】</p> <p>想一想，哪些店铺标语会让你有进店逛逛甚至产生购买的冲动？记录在学习任务手册；</p> <p>【定制个性化二维码】</p> <p>学习制作个性化二维码图片</p>	<p>2.店铺头像与主图设计原则相似：店铺特色（logo），商品特色（品类），店长特色（自拍或特征）；</p> <p>3.店铺标语：店长理念（交情第一，交易第二），店铺承诺（7天无理由退换货），商品质量（正品，假一赔三）</p> <p>4.个性化二维码：社交电商中的二维码既是店铺地址，也是识别店铺的重要途径，可个性化制作。</p> <p style="text-align: center;"><u>店铺个性二维码</u></p>  <p style="text-align: center;">定制二维码系列图</p>	1.教学 PPT 2.图片案例 3.创业修炼手册 4.草料二维码生成器网站	1.启发教学 2.游戏教学 3.头脑风暴 4.案例教学	1.问题启发，培养学生举一反三的能力； 2.游戏教学可以让课堂更有趣味性，集中学生的注意力； 3.头脑风暴的方式，可以让学生畅所欲言，鼓励每个学生都能参与其中； 4.通过个性化二维码的展示及免费网站，学生学会简易二维码的制作

教学环节	学生活动	教师活动	教学手段	教学方法	设计意图
<p>课中学习——</p> <p>【信息收集】</p> <p>锦囊妙计来相助</p>	<p>【观看范文案例，记录 5W1H】</p> <p>学生观看图片案例 PPT ,在学习任务手册上记录 5W1H 要点；</p> <div data-bbox="380 517 837 751"> </div> <p>5W1H 要点</p> <p>【制作思维导图，上台展示】</p> <p>各小组用思维导图拓展 5W1H 的具体内容，并派代表上台展示</p> <div data-bbox="392 1032 817 1323"> </div> <p>各组代表展示思维导图</p>	<p>➢ 锦囊三</p> <p>【子任务 2】店铺推介软文撰写</p> <p>【图片案例，提炼 5W1H】</p> <p>通过店铺推介范文，提炼软文应包括的内容：</p> <div data-bbox="896 632 1379 836"> </div> <div data-bbox="967 860 1346 1048"> </div> <p>店铺推介软文案例</p> <p>【优秀软文的 3 个特点】</p> <p>软文应具备的特点：真实性、渲染性和实效性。</p>	<p>1.教学 PPT</p> <p>2.图片案例</p> <p>3.创业修炼手册</p> <p>4.凹脑图网站</p>	<p>1.案例教学</p> <p>2.思维导图</p> <p>3.成果展示</p>	<p>1. 案例教学可以让 5W1H 撰写要点变得生动,易于学生模仿；</p> <p>2. 通过思维导图，学生进一步理解 5W1H，不仅知所以然，更知其所以然；</p> <p>3.成果展示，一方面检验学生所学,更锻炼学生的表达能力；</p> <p>4.课中目标 3 达成✓</p>

教学环节	学生活动	教师活动	教学手段	教学方法	设计意图
<p>课中学习——</p> <p>【任务实施】</p> <p>初生牛犊不怕虎</p>	<p>【抽取任务，分析需求】</p> <p>各组派代表抽取情境卡片，分析目标群体需求；遇到分歧时，查阅教师提供的资料，继续完成任务。</p>  <p>小组讨论任务情境</p> <p>【情境模拟，分组实施】</p> <p>设计店铺形象，结合 5W1H 要点，有针对性的撰写软文。</p>  <p>任务实施</p>	<p>【平行情境，设计陷阱】</p> <p>布置四个平行情境：在校学生、全职宝妈、白领精英、时尚潮人；</p>  <p>抽取平行情境</p> <p>各组抽取其中 1 个任务情境，帮助米小白在指定标签的朋友圈完成店铺推介；</p> <p>【小陷阱】 不同群体的产品需求不同，对店铺的关注点亦有所区别；</p> <p>【巡回观察，适时指导】</p> <p>观察各组学生的投入参与度，必要时，适当指导。</p>	<p>1.教学 PPT</p> <p>2.平行情境卡</p> <p>3.创业修炼手册</p>	<p>1.任务驱动</p> <p>2.情境教学</p> <p>3.头脑风暴</p>	<p>1.四个平行情境，解决任务的知识点和步骤一致，但部分文案侧重点不同，可以考查学生的创新能力；</p> <p>2.情境教学，米小白智囊团的身份，与课程开始时的任务，前后呼应；</p> <p>3.头脑风暴的方式，让小组执行任务时考虑更加全面；</p> <p>4.课中目标 4 达成✓</p>

教学环节	学生活动	教师活动	教学手段	教学方法	设计意图
课中学习—— 【评价反馈】 虚怀若谷再巩固	【成果展示，自我评价】 各小组把任务成果发送至微信群；小组代表上台讲解情境目标群体需求及设计思路； 【给你点赞，同学互评】 每位学生给其他三组中最好的作品贴上点赞贴纸，并说出原因；  学生依次上台点赞 【听企业经理及师评，再巩固】 听企业经理及教师对各组作品的点评并记录在创业修炼手册。	【陈述任务成果评价标准】 结合学业评价表，解释评价标准； 【听学生自评展示及组间互评】 教师随机抽取学生，说出点赞理由及其他两组需改进的地方。 【企业经理及教师点评，评出最佳团队】 连线云集服务经理马波对学生作品进行点评，并结合教师点评，给最贴合需求的作品点赞。  教师点赞 最后，第三组的点赞贴纸最多，在本环节中胜出，被评为最佳团队。	1.PB 展板 2.点赞贴纸 3.学业评价表 4.创业修炼手册	多元化评价	1.通过自评（成果展示）、互评（点赞），再次考查学生对本课所学知识与技能的掌握程度； 2.通过社交电商经理点评及教师综合评价，点拨巩固； 3.评出此环节最佳团队，激发学生的集体荣誉感，培养团队合作意识；

教学环节	学生活动	教师活动	教学手段	教学方法	设计意图
<p>课后学习——</p> <p>【拓展延伸】</p> <p>商海实战见分晓</p>	<p>【任务拓展，真实推介】</p> <p>学生借助云集平台店铺账号，根据朋友圈目标客户，设计你店铺形象，调整软文内容，推介店铺；</p> <p>【上传数据，实测效果】</p> <p>实施一周后，将后台店铺访问量截图上传至蓝墨云平台；</p>  <p>学生课后实践作业一</p>	<p>【课堂小结】</p> <p>学生回顾，教师引导，知识点巩固；</p>  <p>学生上台贴卡纸——本课小结</p> <p>【布置课后任务，实战操作】</p> <p>学生需根据自己真实的朋友圈修改店铺形象并调整软文内容，实战店铺推介。</p>	<p>1.蓝墨云平台</p> <p>2.云集平台店铺真实账号</p>	<p>1.翻转课堂</p> <p>2.任务驱动</p>	<p>1.学生根据自己朋友圈的需求，修改店铺形象，调整软文内容，达到店铺引流的目的，提高专业能力；</p> <p>2.云集店主 App 后台店铺访问量可以量化每组学生的店铺推介效果，评价真实</p> <p>3.任务难度层层递进，符合学生认知规律；</p> <p>4.课后目标 5 达成✓</p>

六、学业评价

本着以评促学的目的，此次学业评价以学习目标为导向，结合过程性评价和结果性评价。评价主体多元化，包括学生、教师、企业经理及 App 后台数据。评价方式及评价要素落实到每个学习环节，比如机评测试、竞赛排名，抢答次数，点赞排名等，可操作性强。具体评价方式及评价表如表 6-1 所示。

表 6-1 学业评价表

第__小组学业评价表					
评价环节	评价要素		评价方式	分值	得分
课前阶段	学习目标 1	准确识别各大社交电商模式的特点	机评测试	6	
	学习目标 2	运用 SWOT 分析，区分选定社交模式的优势、劣势、机会和威胁	教师评价	7	
		SWOT 制图美观、清晰	小组自评	2	
			小计	15	
课中阶段	学习目标 3	找出顾客顾虑——关键词卡片竞赛环节	竞赛排名	8	
		店铺命名——举牌抢答环节	抢答次数	6	
		寻找最佳头像——头像翻翻乐环节	翻牌次数	4	
		回忆最美标语——头脑风暴环节	举手次数	5	
		制作 5W1H 思维导图时，团队参与度高	教师评价	5	
		小组代表展示思维导图，讲解思路清晰	小组互评	7	
	学习目标 4	目标群体需求分析准确	点赞排名	35	
		店铺形象个性化且符合设计原则			
		软文内容包含 5W1H			
		软文撰写有侧重点，有感染力			
		图文组合美观，观赏性强			
		小组代表展示综合成果，讲解思路清晰			
		组内分工合作明确，组员参与度高			
			小计	70	
课后阶段	学习目标 5	真实云集 App 后台店铺访问量的数据	数据排名	15	
			小计	15	
教师签名：			总分	100	

注：①关键词卡片竞赛中，按关键词争取率多少排名，依次得分：8分，6分，4分，2分。

②店铺命名抢答次数评分中，每抢答并回答正确加两分，每组最高加分不超过6分。

③头像翻翻乐抢答次数评分中，每抢答并回答正确加两分，每组最高加分不超过4分。

④点赞排名是小组互赞，教师点赞，企业经理点赞相加而得，其中1个教师赞或企业经理赞，相当于3个学生赞。根据点赞排名，依次得分：35分，30分，25分，20分；如两组并列，则就高得分。

⑤课后店铺App访问量，按各组7天访问人数总量进行排名，依次得分，满分15分。

此次学业评价设计紧紧贴合学习目标，着重从学生专业能力及关键能力的培养角度出发。最后运用雷达图统计分析各小组得分，可直观看到每小组的强项与薄弱点，便于学生课后加强针对性的练习。

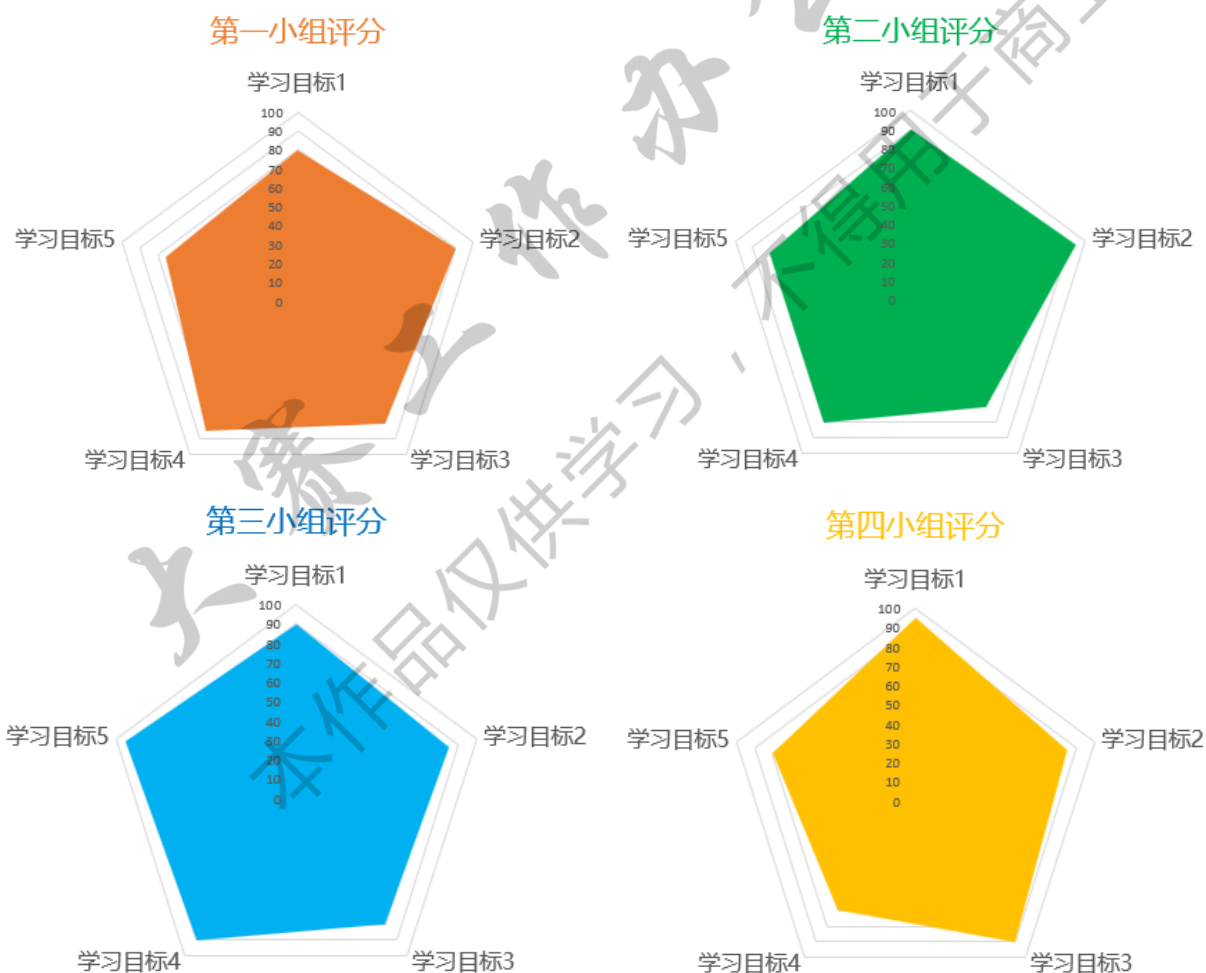


图 6-1 各小组得分雷达图

七、教学反思

（一）设计亮点

1.翻转课堂，学生中心

利用网络教学平台，布置课前学习任务，通过翻转课堂的方式，充分利用学生早晚自修的空闲时间，将查阅资料等相对基础的工作完成。一方面提高学生自主学习能力，另一方面，可以有更多的课堂时间用于帮助学生技能水平的提高，有效提高课堂效率。通过课后实践拓展，熟练运用课堂所学知识技能，达到职业能力提升。

2.工学一体，任务驱动

以项目化教学手段为纲领，设计“米小白轻创业——店铺推介”的情景任务教学组织形式。通过“社会环境促创业（任务背景）——平台模式供选择（任务导入）——锦囊妙计来相助（信息收集）——初生牛犊不怕虎（任务实施）——虚怀若谷再巩固（评价反馈）——商海实战见分晓（拓展延伸）”等六个教学环节，逐步推进本次微任务的学习。

3.平行情境，能力本位

在综合实施环节，设置四个平行情境，并设置了小陷阱，要求学生灵活运用所学的知识与技能，在模仿中创新；同时，通过小组合作，培养他们的团队合作能力，达到专业能力与关键能力的双提升。

4.多元评价，操作落地

评价主体涉及学生、教师、企业经理及平台 App，实现多元化。

评价方式结合过程性及结果性，紧紧贴合本次课的 5 个学习目标，有效考察学习效果。

评价操作分解到每个学习环节，通过竞赛排名、点赞排名等新颖有趣的形式，既能提高学生的投入度，又能直观、公正进行评价。

评价内容不仅包括知识点、技巧等专业能力，更考察学生的口头表达、团队合作等关键能力，符合职业教育的理念。

（二）努力方向

根据学习金字塔理论，主动学习可以提升学生知识的留存率。因此本课设计了大量小组讨论，成果展示，模拟实践等环节来帮助学生内化知识和技能。学生主动学习时间占总课时三分之二以上。

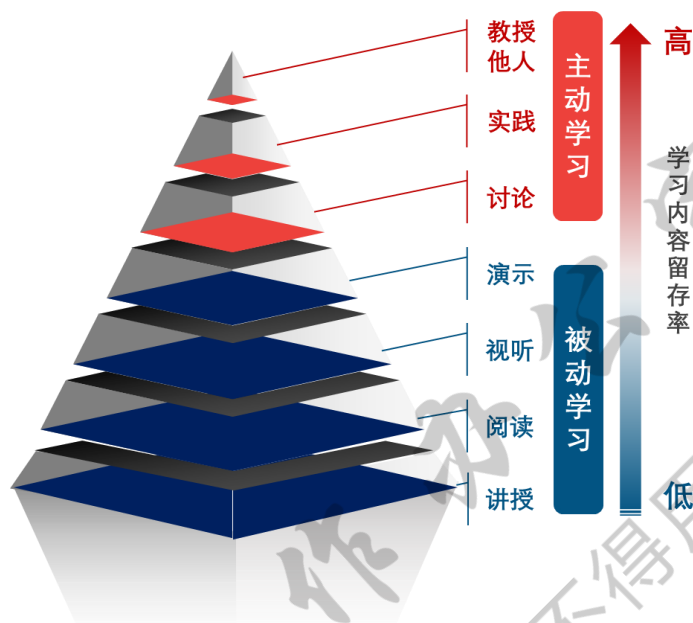


图 7-1 学习金字塔

在讨论和展示环节中，部分学生理解表达能力强，具备教授他人的潜力。因此，今后将在课堂中引入导生制，让优秀学生成为课堂小老师，以教促教，促进学生知识技能的融会贯通。

附件 1：学生学习过程各阶段成果

(一) 前置学习任务中的小组作业



图 8-1 第一小组作业：B2B2C 模式

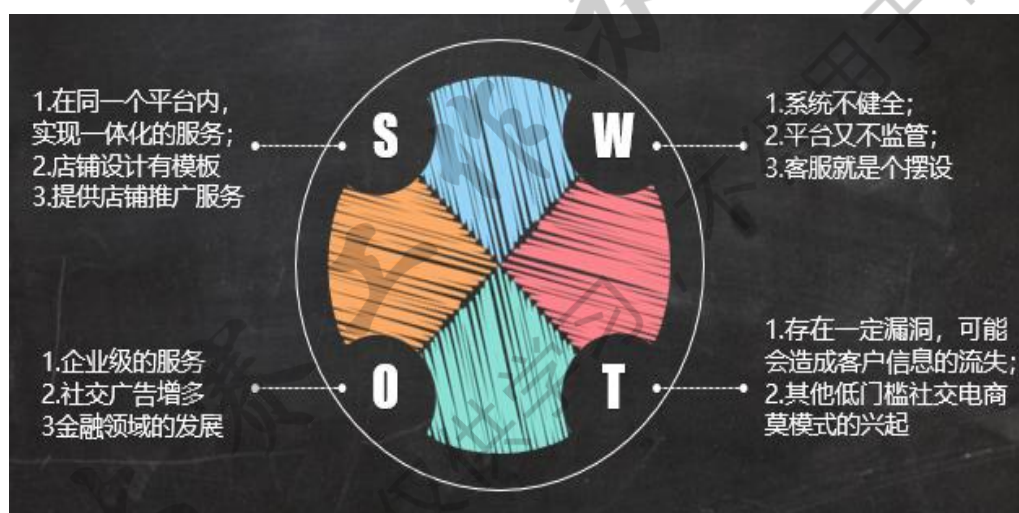


图 8-2 第二小组作业：服务商模式



图 8-3 第三小组作业：平台平团模式

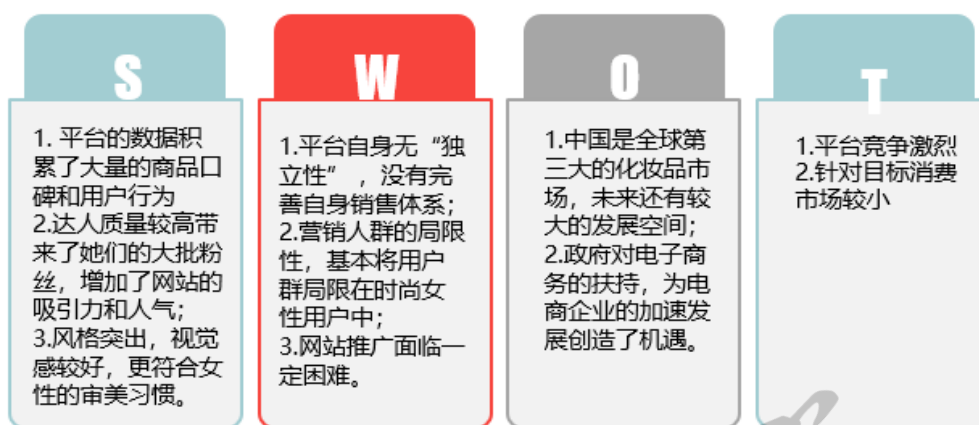


图 8-4 第四小组作业：网红达人平台模式

(二) 各小组综合任务优秀作品 (每组选出一份)

米小白
 我是米小白，作为一只职场菜鸟，脱下运动鞋穿上廉价高跟鞋的那一天，奇痛无比的折磨让我感觉已经丧失人类独立行走的能力。❤️我决定一定要为认真工作的我们开一家舒适的高跟鞋店，筹备已久，我的店铺“云端之雅”开业啦。
 🌟我们的鞋，品牌货源高端大气上档次，真材实料低调奢华有内涵，云集平台线上支付24小时秒发货，7天无理由退换无顾虑。🎉开业大酬宾，全场买一送一，快来扫码进店逛一逛。👗

收起



云端之雅
 如踩在柔软云朵之上，一路走来的优雅



— 扫码查看我的店铺 —

图 8-5 白领精英情境作业

米小白
 Hello~各位宝妈，我是米小白，快来我的店铺“败家宝妈全球购”逛逛吧，主营奶粉、辅食、尿不湿等，云集签约品牌直销货源，假一罚十，扫码下单线上支付操作便捷。❤️让你足不出户，就能为宝宝网罗全球最好商品。🎉开业三天，惊喜不断，辅食超值区99元任选4件，爱他美奶粉买4送1，花王尿不湿买3送1等，现在扫码进店还能加入宝妈经验分享群，定期发放内部优惠券。🌹🌹🌹

收起



败家宝妈全球购
 寻遍世界，给宝宝最美好的呵护



— 扫码查看我的店铺 —

图 8-6 全职宝妈情境作业



图 8-7 在校学生情境作业



图 8-8 时尚达人情境作业