

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 | 市场营销 | | |
| 课程名称 | 推销实务 | 参赛作品题目 | 用 FABE 法制定产品卖点 推销话术方案 |
| 课 时 | 2 课时 | 教学对象 | 市场营销 16 级高级工一班 (高中起点三年学制) |

一、选题价值

（一）课程在专业中的价值

《推销实务》是市场营销专业的一门专业核心课程，是企业基层营销岗位（业务员、导购员等）典型工作任务“产品推销”转换而成的一体化课程，如图 1 所示。

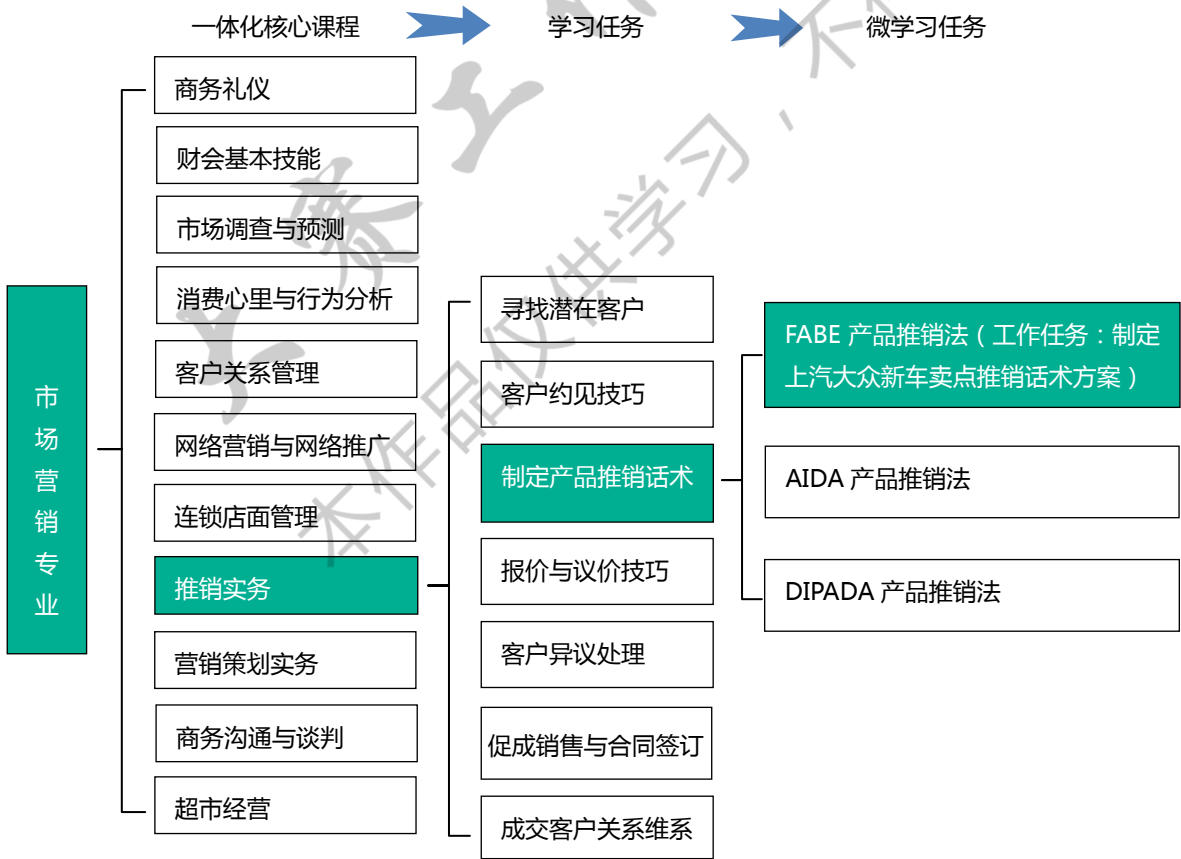


图 1 市场营销专业一体化课程构架图

本课程围绕产品推销的各个环节，着力培养学生的营销岗位工作综合职业能力，为后续专业核心课程的学习和未来走向职业岗位打下坚实的基础。

（二）学习任务在课程中的价值

一个成功的销售员，他往往能口吐莲花，他们的语言就像是一双柔软的手，能抚摸到客户心灵最柔软的地方。本课程中“制定产品推销话术方案”的学习任务，培养学生运用不同的产品推销法制定产品推销话术方案，为后续产品推销开疆拓土。

（三）微学习任务价值

1. 典型性，可操作性强

本微任务“FABE 产品推销法”是非常典型的利益推销法，它通过四个关键要素，极为巧妙地处理好了顾客关心的问题，将产品优点转化为客户利益，从而顺利地实现产品的销售。是非常具体、可操作性很强的产品推销法。

2. 真实性，检验标准高

本节课的工作任务源于校企合作企业，上汽大众厂家的真实工作任务：“制定上汽大众新车卖点推销话术方案”。本任务与职业工作内容对接，以企业标准检验任务，使学生在 学习过程中感知职业要求，锻炼学生的实践能力和解决实际问题的能力，培养学生的沟通表达能力和团队协作能力，养成精益求精的工匠精神。

（四）工学一体示意图（如图 2 所示）

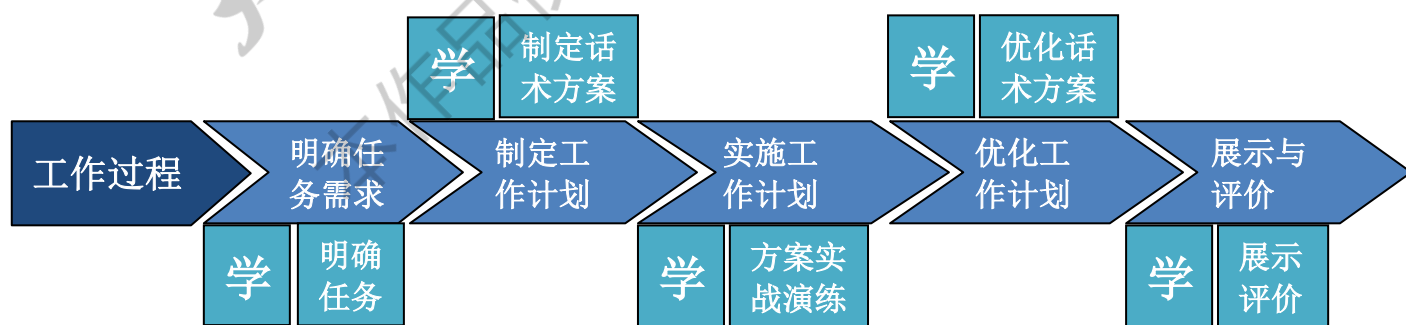


图 2 工学一体示意图

二、学情分析

（一）教学对象：

市场营销专业，16 级高级工 1 班，高中起点三年学制的学生。

（二）学习基础

学生具备一定的营销基础，能够对产品做出基本的分析判断；学习过客户约见技巧及客户需求分析，能够基本把握客户心理与客户需求。

（三）学习能力与态度

| | 优势 | 劣势 |
|------|--|--|
| 学习能力 | 能够在教师引导下通过微课、互联网等获取信息；能够在教师指导下制定推销话术方案。 | 独立思考、解决实际问题的能力较差。 |
| 学习态度 | 1. 好奇心强，思维活跃，喜欢动手操作； 2. 表现欲强，喜欢有结果展示和成就感的学习内容，有一定的团队合作意识； 3. 喜欢上网查找学习资料，熟悉手机等信息化产品的应用。 | 1. 学习专注度和持久度不够； 2. 竞争意识较弱，沟通表达能力待提升； 3. 不知道如何有效地应用信息化产品提高学习效率。 |

（四）应对策略

1. 采用行动导向的任务驱动教学法，开展一体化教学，提高学生对工作任务的兴趣、独立思考和解决实际问题的能力。

2. 融入信息化教学手段，将手机作为载体开展教学活动，提高学习效率。

3. 将军事演练环节融入教学，激发学生的学习兴趣，提高专注度和参与度；同时让学生体会到营销岗位如军事演练般高强度、需时刻紧张的岗位特性，锻炼学生的沟通表达能力，培养竞争意识。

4. 设置任务过程与结果多方面考核评价标准，设置“战斗值”计分考核评价，并评选“精锐战队”，奖励上汽大众体验机会，提高学生的学习持久度，让学生时刻保持良好的学习状态。

三、学习目标

| | | |
|--|------|--|
| | 课前目标 | 1. 通过线上微课学习，认知同一种电脑产品的两种不同推销话术； 2. 小组合作从两种推销话术中选出较好话术说明理由，对 FABE 推销法的要点进行感性认知。 |
| | 课中目标 | 1. 能展示并讲解本组选择的话术和理由，并对课前任务进行客观评价； 2. 能结合产品卖点，准确叙述 FABE 推销法的四大要素； 3. 能通过小组合作，运用 FABE 推销法制定上汽大众车型（途昂和途观）的卖点推销话术方案。 |
| | 课后目标 | 1. 能根据上汽大众的反馈意见和企业要求，修改优化推销话术方案，巩固 FABE 推销法的运用； 2. 自选一款手机，运用 FABE 推销法独立制定手机产品的卖点推销话术方案。 |

四、学习内容

（一）任务情境

上汽大众不断有新车型上市，厂家需要我班学生制定上汽大众车型的卖点推销话术方案，供上汽大众厂家在新车型上市前，对上汽大众品牌 4S 店的销售顾问进行培训时参考使用。

（二）任务描述

学生根据上汽大众厂家需求和工作要求，结合 FABE 推销法的四大要素（属性、优点、客户利益、证明），运用 FABE 推销法制定上汽大众两款车型的卖点（途昂车的手机无线充电功能和途观车的自动泊车功能）推销话术方案，突显车型特点，将产品优点转化为客户利益。在任务过程中，通过反复修改优化推销话术方案，培养精益求精的工匠精神，养成良好职业素养。

(三) 教学重难点

| | | |
|----------|------|---|
| 教学 重点 | 重点内容 | 能结合产品卖点，准确叙述 FABE 推销法的四大要素。 |
| | 确定理由 | FABE 推销法的四大要素是制定产品推销话术方案的知识基础，学生如果没有掌握，就不能正确运用 FABE 推销法制定产品推销话术方案。 |
| | 突破路径 | 1. 通过课前“收集情报、厉兵秣马”环节对比分析推销话术、课中“排兵布阵、运筹帷幄”环节通过对话术技巧的认知制定话术方案，在实践活动中探索 FABE 推销法； 2. “分割包围、各个突破”环节，通过实践认知，教师引导学生写出推销话术中用到技巧的关键词并整理分类，提炼四个关键词，得出 FABE 介绍的四大要素，教师结合多媒体讲授。 |
| 教学 难点 | 难点内容 | 能正确运用 FABE 产品推销法制定上汽大众车型的卖点推销话术方案。 |
| | 确定理由 | FABE 推销法的运用包含是否突出产品特点、是否将优点转化为利益、列举证据入手点是否正确等众多注意事项，对于学生有一定难度，一旦其中任一环节出错，会直接影响推销结果。 |
| | 化解路径 | 1. “分割包围、各个击破”环节，通过关键词卡片法获取新知后，按 FABE 推销法的四大要素修改优化推销话术方案； 2. “实战演练、互为犄角”环节，两组交换话术方案，使用对方组制定的推销话术方案进行角色扮演、情景模拟演练，在实践中检验话术的合理性，并修改优化对方组的话术方案；上汽大众 4S 店销售部黄经理参与现场指导，体现企业标准。 |

五、学习资源

用学习资源创设工学一体的学习环境。教学场地（如图 3 所示）和设备为硬件资源，模拟实际工作环境，让学生感受真实工作场景，以适应岗位需求。教师自主制作的微课、长风网教学平台和工作页等为软件资源，为学生提供多种获取信息的途径，引导学生主动探究，达成学习目标。

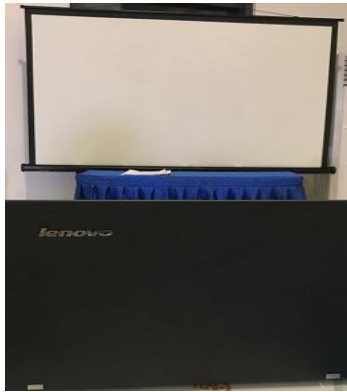



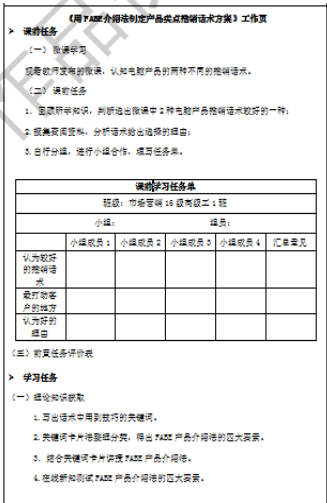


图 3 教学场地图

功能分区

| 功能分区 | 资源配备 |
|----------|--------------------------------------|
| （一）集中教学区 | 配备多媒体设备、投影仪和教具 |
| （二）分组讨论区 | 配备可供 2 个小组学习讨论的桌椅 |
| （三）分组实训区 | 配备 2 台教学用车、实训工作台（存放任务所需工具） |
| （四）资源查询区 | 配备 1 台电脑、存放教材、学材资料、工作页、4S 实训站使用手册等资料 |
| （五）成果展示区 | 配备多媒体和投影仪，供任务展示评价用 |
| （六）教具放置区 | 放置教学所需的卡片、销售之星榜等教具 |

| 学习资源图解 | | | | |
|--------|------------------------|---|--------------------------------|------------------------|
| 资源类型 | 资源名称 | 图例 | 功能作用 | 运用环节 |
| | | 模拟上汽大众真实工作场景，更有利于一体化课程学习任务的开展。 | | 所有教学环节 |
| 硬件资源 | 教学场地 (上汽大众4S仿真实训站) |  <p>分组实训站</p> | 模拟上汽大众真实工作场景，更有利于一体化课程学习任务的开展。 | 分割包围、各个击破等所有教学环节 |
| | |  <p>资源查询区</p> | 配备电脑，并提供任务所需工作页和手册，供学生查询信息。 | 排兵布阵、运筹帷幄环节。 |
| | |  <p>分组讨论区</p> | 用于小组进行任务讨论，制定方案。 | 排兵布阵、运筹帷幄；知己知彼、百战不殆环节。 |
| | 教学用车：上汽大众车型（途昂和途观两款车型） |   | 上汽大众实车展示，更直观的了解车型卖点。 | 实战演练、左右夹击环节。 |

| | | | | |
|------|--------------------------|---|------------------------------------|---------------------------|
| 软件资源 | 多媒体投影仪 |  | 用于多媒体教学、任务展示等环节，使学生能够更直观地观看任务完成情况。 | 军令如山、吹响号角；克敌制胜、捷报传来等环节。 |
| | 手机 |  | 借助信息化资源查询资料，登录长风网平台。 | 收集情报、厉兵秣马；排兵布阵、运筹帷幄等环节。 |
| | 教师自主设计的动画微课 |  | 学生线上微课学习。 | 收集情报、厉兵秣马等环节。 |
| | 长风网APP |  | 便于师生交流，讨论、上传视频、发布任务、新知测试和评价等 | 收集情报、厉兵秣马；排兵布阵、运筹帷幄等多个环节。 |
| | 学习工作页；上汽大众4S店使用手册及工作场景要求 |  | 引导学生完成学习任务，达成教学目标；明确上汽大众要求。 | 实战演练、运筹帷幄等多个教学环节 |
| | | | | |

六、教学实施过程

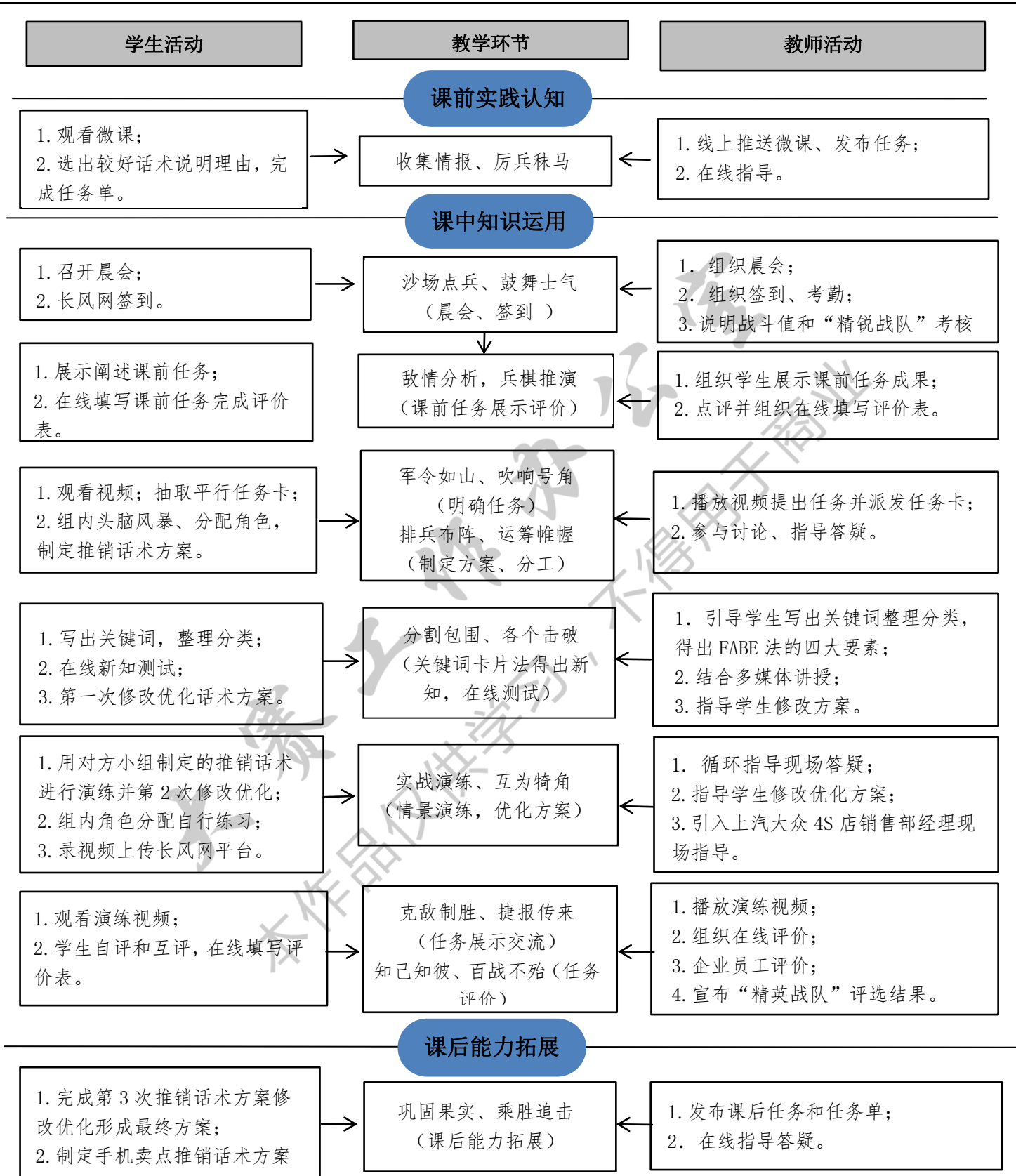


图 4 教学实施过程图

| 课前学习（实践认知） | | | | | |
|-----------------------------|---|---|--------------------------|---------------------------|---|
| 教学环节 | 学生活动 | 教师活动 | 教学手段 | 教学方法 | 设计意图 |
| 收集情报 厉兵秣马 (任务引导、微课助学) | <p>(一) 观看教师发布的动画微课，接收课前学习任务。</p> <p>(二) 自行分组，小组合作，填写任务单，完成课前任务。</p> <p>(三) 在长风网上传任务单。</p> | <p>(一) 在长风网平台发布微课及课前任务：通过微课学习，认知同一种电脑产品的两种推销话术，小组合作查阅资料，选出较好的话术，说明理由</p> <p>(二) 线上查看任务单，指导答疑。</p> | <p>长风网平台</p> <p>动画微课</p> | <p>混合式学习</p> <p>合作学习法</p> | <p>达成课前目标 1。</p> <p>通过课前任务引导、线上微课学习，激发学生学习兴趣，让学生主动探究，实现翻转课堂、线上线下混合式学习。</p> <p>达成课前目标 2。</p> <p>让学生在推销话术对比中对 FABE 推销法的相关知识进行感性认知，为课中学习做准备。</p> <p>课前任务小组合作，提升团队协作意识。</p> |

| 课中学习（知识运用） | | | | | |
|--|--|--|-------|-------|--|
| 教学环节 | 学生活动 | 教师活动 | 教学手段 | 教学方法 | 设计意图 |
| 沙场点兵 鼓舞士气 （组织教 学） （5min） | （一）召开晨会。 （二）长风网签到。 （三）了解战斗值 考核评价方法。 | （一）组织学生按上汽 大众标准召开晨会，进 行考勤。 （二）说明“战斗值” 考核评价方法和“精 锐战队”奖励。 | 长风网平台 | 情景带入法 | 借鉴上汽大众真实工作场 景，工学一体，学生迅速进入 角色，保持良好学习状态。 线上签到，做好上课准备。 说明战斗值考核评价方法， 让学生明确要求。 |
| 敌情分析 兵棋推演 （课前任 务展示评 价） （10 min） | （一）各组派代表 展示并阐述课前任 务。 （二）自评和互评。 （三）在线填写课 前任务评价表。 | （一）组织各小组展示 课前任务。 （二）点评课前任务。 （三）组织学生在线评 价。（自评、互评各 10 个，教师评价 10 个， 共 30 个战斗值计入学 业评价）。 | 长风网平台 | 成果展示法 | 达成课中学习目标 1。 检验课前任务完成情况，锻 炼学生的沟通表达能力。 尊重学生中心地位，鼓励学 生，增加信心。 在线评价，占比 30 个战 斗值，学生自评、互评和教师评 价相结合进行评价。 |

| 教学环节 | 学生活动 | 教师活动 | 教学手段 | 教学方法 | 设计意图 |
|----------------------------------|---|--|---|---------------------------|--|
| 军令如山 吹响号角 (明确任务) (5min) | <p>(一) 观看视频。</p> <p>(二) 明确任务。</p> <p>(三) 领取工作页，抽取平行任务卡。</p> | <p>(一) 播放上汽大众 4S 店销售顾问接待客户的真实视频，让学生感受真实的工作任务情境。</p> <p>(二) 发布“军令状”：通过认知微课中较好的话术，小组合作制定上汽大众两款车型的卖点推销话术方案。</p> <p>(三) 领取工作页，发放平行任务卡： 任务卡 1：制定途昂车的卖点手机无线充电的推销话术方案； 任务卡 2：制定途观车的卖点自动泊车功能的推销话术方案。</p> | <p>长风网平台</p> <p>企业工作视频</p> <p>学习工作页</p> | <p>任务驱动法</p> <p>创设情景法</p> | <p>创设上汽大众真实的工作任务情景，提出上汽大众真实任务需求，工学一体化教学。</p> <p>以任务为引领，驱动学生合作探究。</p> <p>工作页引导学习；抽取平行任务卡，明确任务与要求。</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 |
|------------------------------------|--|--|--------------------------------------|----------------------------|--|
| 分割包围 各个击破 (得出新知) (10 min) | <p>(一)思考教师提出的问题。</p> <p>(二)写出话术中用到技巧的关键词。</p> <p>(三)结合教师讲授获取新知：FABE 产品推销法的四大要素。</p> <p>(四)在线新知测试。</p> <p>(五)第 1 次修改优化推销话术方案。</p> | <p>(一)提问设疑,引导学生思考:微课中较好的第二种话术用了什么推销话术技巧?</p> <p>(二)用关键词卡片法,引导学生写出关键词,整理分类,得出 FABE 法的四大要素,并结合多媒体讲授: F: 产品属性; A: 产品优点 B: 客户利益; E: 证明印证。</p> <p>(三)组织在线新知测试,检验学生的知识理解情况。</p> <p>(四)指导学生修改优化推销话术方案。</p> | <p>多媒体</p> <p>长风网平台</p> <p>关键词卡片</p> | <p>问题引导法</p> <p>关键词卡片法</p> | <p>到此突破教学重点,达成课中学习目标 2。</p> <p>通过学生课前任务和制定方案过程中对知识的认知,通过学生自主探究、教师引导得出理论知识 FABE 产品推销法的四大要素。</p> <p>关键词卡片法的游戏形式,增加课堂趣味性,提高学生参与度。</p> <p>做学合一的教学形式,让学生更好的掌握知识点;培养思辨能力。</p> <p>在线新知测试,及时检验,调整教学策略。</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 |
|-----------------------------------|--|---|---|--|--|
| 实战演练 互为犄角 （实训演练） （20min） | （一）交换任务卡。 （二）检验对方组的话术， 第2次修改优化方案 。 （三）按分配角色和上汽大众工作情景进行实战演练。 （四）手机 拍摄视频 上传长风网平台。 | （一）组织学生交换任务卡、 任务互检 ：结合 FABE 推销法的四大要素，检验对方组的话术，修改和优化话术方案。 （二）组织学生 用对方组制定的话术 进行实战演练，并循环指导。 （三） 企业引入 ：上汽大众 4S 店销售部黄经理进行现场指导，提出上汽大众要求。 | 长风网平台 手机 | 角色扮演法 任务互检法 | 突出学生中心，做学合一，培养解决实际问题的能力。 通过 角色扮演 ，模拟上汽大众工作场景，培养学生的关键能力。 任务互检 ，组间竞争，实战演练中优化提升。 引入上汽大众销售部黄经理现场指导，指导学生按上汽大众需求和工作场景要求修改和优化话术方案，提升学生的综合职业能力。 手机拍摄视频分享展示，学生主动交换角色反复演练寻求最优。 |

| 教学环节 | 学生活动 | 教师活动 | 教学手段 | 教学方法 | 设计意图 |
|-----------------------------------|--|--|------------------------|-------|--|
| 克敌制胜 捷报传来 (任务展示) (10min) | 观看视频。 | (一) 检验各组的推销话术方案。 (二) 播放各组的实战演练视频。 (三) 黄经理现场观看。 | 长风网平台 多媒体 实战演练视频 | 交流学习法 | 到此化解教学难点，达成课中学习目标3。 通过展示实战演练视频，交流纠错，取长补短，进一步提升。 |
| 知己知彼 百战不殆 (任务评价) (10min) | (一) 在线填写评价表。 (二) 在线评价教师授课满意度。 (六) 按上汽大众 7S 要求整理教学场地。 | (一) 组织学生和黄经理在线评价课中任务(自评、互评 10 个、师评 30，企业人员评价 20 个，共 70 战斗值)。 (二) 统计各组总战斗值。 (三) 上汽大众黄经理公布“精锐战队”评选结果，奖励上汽大众体验机会。 (四) 发布在线满意度调查。 | 长风网平台 问卷评价网 | 多元评价法 | 企业人员评价，促进学生职业能力和综合素养的提升。 “精锐战队”评选，借鉴上汽大众销售之星评选模式；奖励企业体验机会，激励学生积极参与。 在线满意度调查，体现学生中心地位。 按上汽大众 7S 要求整理教学场地，养成良好职业素养。 |

| 课后学习（能力拓展） | | | | | |
|------------------------|---|--|------------------------|--------------|--|
| 教学环节 | 学生活动 | 教师活动 | 教学手段 | 教学方法 | 设计意图 |
| 巩固果实 乘胜追击 (课后拓展) | <p>完成课后任务：</p> <p>（一）第3次修改优化课中制定的卖点推销话术方案。</p> <p>（二）制定手机卖点推销话术方案。</p> <p>（三）在长风网上传制定的推销话术方案。</p> | <p>通过长风网平台发布课后任务：</p> <p>（一）根据上汽大众反馈意见，按照企业标准，第3次修改优化推销话术方案，形成最终方案。</p> <p>（二）选取一款手机产品，运用 FABE 推销法独立制定手机卖点推销话术方案，完成后上传长风网平台。</p> | <p>长风网平台</p> <p>手机</p> | <p>自主探究法</p> | <p>达成课后学习目标 1。</p> <p>按企业标准再次修改优化话术方案，巩固 FABE 推销法的运用。</p> <p>达成课后学习目标 2。</p> <p>课后任务以学生熟悉和感兴趣的事物手机着手，激发学生兴趣，让其主动探究完成任务，培养学生的实践能力和知识迁移能力。</p> |

七、学业评价

（一）学业评价设计（如图 5 所示）

本次课以学生自评、互评、教师和企业人员评价多元化评价主体相结合的方式，基于学生学习持久度不高的学情和任务目标要求，任务过程与结果双考核，设置任务过程、上汽大众工作场景要求、关键能力目标达成、任务成果四个方面的考核评价标准（具体评价标准见附表），让学生明确要求，持续保持良好的学习和参与状态；以战斗值代替分数，对专业能力和关键能力目标达成情况进行合理考核评价，促进学生思维和综合职业能力全面提升。

本次课学生的学业评价总战斗值分布情况如图 6 所示。

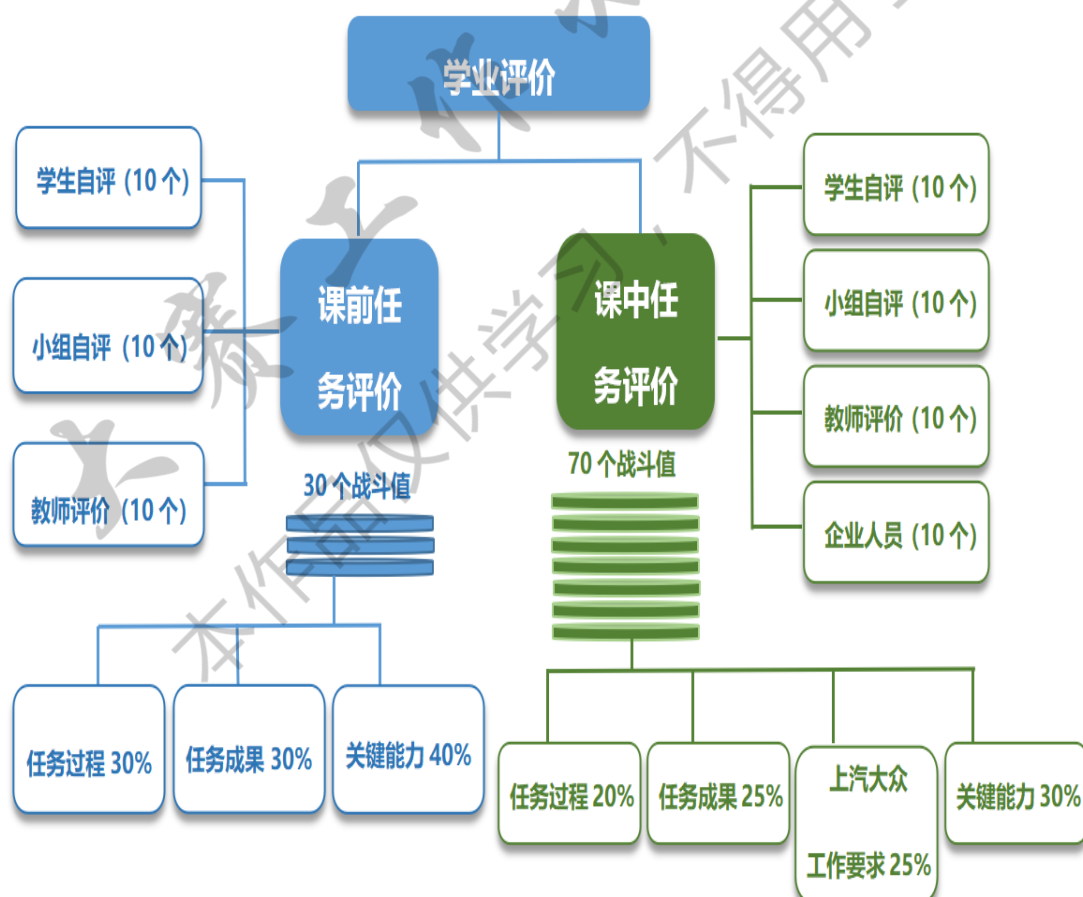
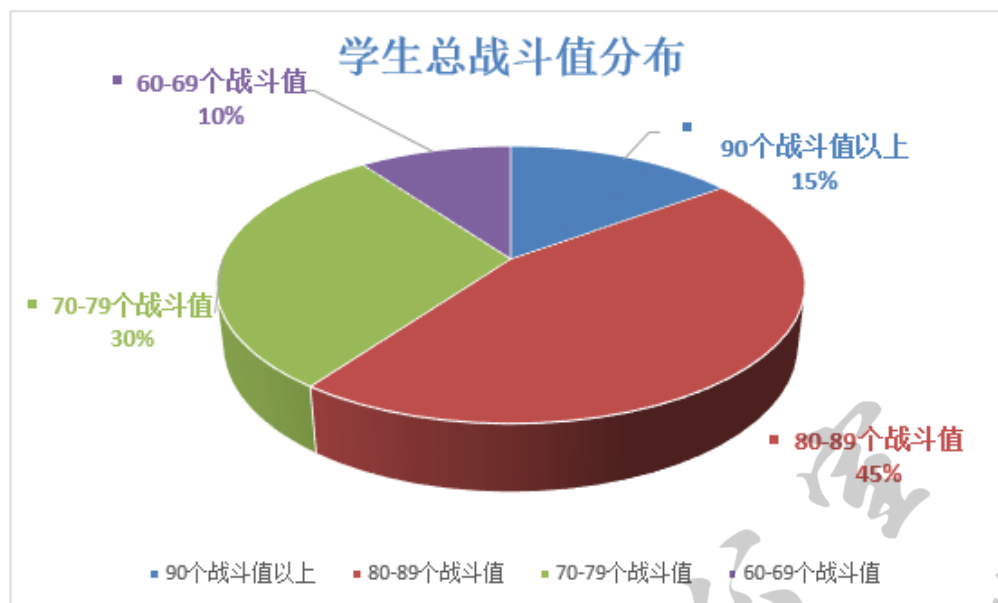


图 5 学业评价设计图



（二）“精锐战队”评选

根据学业评价总战斗值，借鉴上汽大众销售之星评选模式，评选“精锐战队”，奖励上汽大众体验机会，激励学生积极参与。

（三）授课满意度调查。

学生扫描二维码在线填写教师在问卷网自主设计的调查问卷，体现学生中心，便于教师及时反思，修正策略。（如图7所示）

授课满意度调查表

| | |
|--|---|
| <p>* 1. 你对教师语言评价和课堂表达的评价是？</p> <p>很不满意 ☆☆☆☆☆ 很满意</p> | <p>* 6. 课程内容和学习任务对你来说是否难度适中，目标易于达成？</p> <p>很不满意 ☆☆☆☆☆ 很满意</p> |
| <p>* 2. 你对教师采用的教学组织形式的评价是？</p> <p>很不满意 ☆☆☆☆☆ 很满意</p> | <p>* 7. 在完成任务过程中，教师是否给予指导，充分发挥引导作用？</p> <p>很不满意 ☆☆☆☆☆ 很满意</p> |
| <p>* 3. 你对教师课堂时间安排和课堂掌控的评价是？</p> <p>很不满意 ☆☆☆☆☆ 很满意</p> | <p>* 8. 企业人员参与任务指导和评价，是否对你有所帮助？</p> <p>很不满意 ☆☆☆☆☆ 很满意</p> |
| <p>* 4. 课堂学习内容能围绕工作实际并以行动为导向</p> <p>很不满意 ☆☆☆☆☆ 很满意</p> | <p>* 9. 学完本课程，对你的能力提升和工作指导性如何？</p> <p>很不满意 ☆☆☆☆☆ 很满意</p> |
| <p>* 5. 课程内容是否是你所关注的，愿意主动探究完成任务？</p> <p>很不满意 ☆☆☆☆☆ 很满意</p> | <p>* 10. 你对本课程的综合评价是？</p> <p>很不满意 ☆☆☆☆☆ 很满意</p> |

[提交](#)

图7 授课满意度调查

八、教学反思

（一）思亮点

1. 教学环节军事化

将军事演练环节与一体化教学紧密结合，设置完整的教学环节，以战斗值代替分数，激发学生学习兴趣，让学生主动探究式学习，步步为营，攻破每个关卡完成任务，达成目标。同时让学生体会到营销岗位如军事演练般高强度、高标准，需时刻紧张的岗位特性，培养竞争意识。

2. 企业标准教学化

按企业标准召开晨会；学习任务即是工作任务；企业人员现场指导并直接评分，均体现上汽大众企业标准。借鉴上汽大众销售之星评选模式评选“精锐战队”，奖励到企业体验，学生直接参与、积极性高。

3. 任务互检竞争化

使用对方小组的话术进行实战演练，任务互检，交叉修改优化，组间竞争，在实践中提升，培养学生解决实际问题的能力和团队协作能力。

（二）思改进

应注重分层教学：学生的层次不同，基础较差的学生在课堂学习时不能很快地进入状态，应对这部分学生进行单独强化指导。

附件：评价表（评价标准）

| 课前任务评价表 | | | |
|-----------------|--|---|----|
| 评价项目及分值 | 评价内容 | 评分标准 | 评分 |
| 任务过程 (3个战斗值) | 1. 是否全部参与，进行小组合作且分工明确； 2. 小组成员是否参与态度积极。 | 1. 小组成员未全部参与，扣1.5个战斗值； 2. 小组成员未明确分工，进行合作，扣1.5个战斗值。 | |
| 任务成果 (3个战斗值) | 1. 是否完成任务单填写； 2. 任务单是否填写合理； 3. 任务展示基本要求（开场白、普通话、礼仪、展示内容正确等）。 4. 沟通表达能力。 | 1. 没有完成任务单填写，扣1个战斗值； 2. 填写错误，扣0.5个战斗值； 3. 任务展示不符合要求，每项扣0.5个战斗值。 4. 沟通表达能力较差的，扣1个战斗值。 | |
| 关键能力 (4个战斗值) | 1. 演讲时沟通表达能力较好； 2. 完成任务时团队合作； 3. 组员与演讲代表配合，为团队加油鼓励。 | 1. 沟通表达能力较差扣1个战斗值； 2. 完成任务时没有进行团队合作扣2个战斗值； 3. 演讲时组员没有配合扣1个战斗值。 | |
| 备注 | 1. 每项所扣战斗值总计不超过每项所得； 2. 10个战斗值，计入学业评价总战斗值。 | 总共10个战斗值 | |

| 课中任务评价表（学生自评、互评用） | | | |
|-------------------------|--|---|-----|
| 评价项目及分值 | 评价内容 | 评分标准 | 自评分 |
| 任务过程 (2个战斗值) | 1. 小组成员是否全部参与，且态度积极； 2. 小组任务分工明确，角色分配合理。 | 1. 小组成员未全部参与，扣1个战斗值； 2. 小组成员未明确分工或角色分配不合理扣1个战斗值。 | |
| 上汽大众工作场景要求 (2.5个战斗值) | 1. 任务过程中按照上汽大众礼仪规范要求着装； 2. 任务过程中是否体现上汽大众的工作标准。 | 1. 未按礼仪规范着装，扣1个战斗值； 2. 未体现上汽大众标准扣1个战斗值。 | |
| 关键能力 (3个战斗值) | 1. 任务过程中是否注重职业素养的养成； 2. 是否有较好的分析问题、解决实际问题的能力。 3. 任务过程是否体现创新、精益求精的工匠精神。 | 1. 未体现职业素养扣1个战斗值； 2. 缺乏解决实际问题的能力扣1个战斗值； 3. 未体现工匠精神扣1个战斗值。 | |
| 任务成果 (2.5个战斗值) | 1. 是否按要求制定推销话术； 2. 是否按学习目标和企业要求完成实战演练； 2. 录制演练视频声音清楚、画面清晰。 | 1. 未完成推销话术方案扣1个战斗值； 2. 未在规定时间内完成实战演练扣1个战斗值； 3. 视频录制不符合要求，或未录制/上传扣0.5个战斗值。 | |
| 备注 | 1. 每项所扣战斗值总计不超过每项所得； 2. 总计10个战斗值，计入学业评价总战斗值。 | | |

| 课中任务评价表（教师用） | | | |
|-----------------------------|---|--|----|
| 评价项目及分值 | 评价内容 | 评分标准 | 评分 |
| 任务过程 (6个战斗值) | 1. 小组成员是否全部参与，且态度积极； 2. 小组任务分工明确，角色分配合理； 3. 小组成员合作默契，合作沟通交流良好。 | 1. 小组成员未全部参与，扣1个战斗值； 2. 小组成员未明确分工或角色分配不合理扣2个战斗值； 3. 未进行良好的沟通合作扣2个战斗值。 | |
| 上汽大众工作 场景要求 (7.5个战斗值) | 1. 任务过程中按照礼仪规范要求着装； 2. 与实际工作场景相符合，任务过程中是否按照企业7S要求； 3. 任务过程中是否注重礼仪、沟通技巧。 | 1. 未按礼仪规范着装，扣1个战斗值； 2. 未按企业7S要求或不符合企业工作实际每项扣2个战斗值； 3. 礼仪、沟通表达不符合规范扣1个战斗值。 | |
| 关键能力 (9个战斗值) | 1. 任务过程中是否注重团队合作； 2. 是否有较好的分析问题、解决实际问题的能力。 3. 任务过程是否体现创新、精益求精的工匠精神 | 1. 未进行团队合作扣3个战斗值； 2. 缺乏解决实际问题的能力扣3个战斗值； 3. 未体现工匠精神扣3个战斗值。 | |
| 任务成果 (7.5个战斗值) | 1. FABE 推销法是否运用合理； 2. 是否按任务单要求完成实战演练； 3. 录制视频声音清楚、画面清晰。 | 1. FABE 法运用不当每项每项扣2个战斗值； 2. 未按要求完成扣1个战斗值； 3. 未在规定时间内完成演练扣1个战斗值； 4. 视频录制不符合要求，或未录制/上传扣1个战斗值。 | |
| 备注 | 1. 每项所扣战斗值总计不超过每项所得； 2. 总计30个战斗值，计入学业评价总战斗值。 | | |

| 课中任务评价表（企业用） | | | |
|------------------------------|---|--|----|
| 评价项目及分值 | 评价内容 | 评分标准 | 评分 |
| 任务过程 (4个战斗值) | 1. 学生参与态度积极； 2. 角色分配合理； 3. 合作沟通交流良好。 | 1. 小组成员参与不积极，扣2个战斗值； 2. 角色分配不合理扣1个战斗值； 3. 未进行良好的沟通合作扣1个战斗值。 | |
| 上汽大众工作 场景和7S要求 (5个战斗值) | 1. 任务过程中按照礼仪规范要求着装； 2. 与实际工作场景相符合，是否符合企业7S要求； 3. 任务过程中是否注重服务礼仪、沟通技巧等。 | 1. 未按礼仪规范着装，扣1个战斗值； 2. 未按企业7S要求每项扣2个战斗值； 3. 服务礼仪不符合规范扣1个战斗值。 | |
| 关键能力 (6个战斗值) | 1. 任务过程中是否注重团队合作； 2. 是否有较好的分析问题、解决实际问题的能力。 3. 任务过程是否体现创新、精益求精的工匠精神 | 1. 未进行团队合作扣2个战斗值； 2. 缺乏解决实际问题的能力扣2个战斗值； 3. 未体现工匠精神扣2个战斗值。 | |
| 任务成果 (5个战斗值) | 1. FABE 推销法是否运用合理； 2. 是否按任务单要求完成推销话术制定。 | 1. FABE 法运用不当每项每项扣1个战斗值。 2. 未按任务单要求完成话术方案扣2个战斗值。 3. 未在规定时间内完成任务扣1个战斗值。 | |
| 备注 | 1. 每项所扣战斗值总计不超过每项所得； 2. 总计10个战斗值，计入学业评价总战斗值。 | | |