**2017-2018学年第一学期**

**课程教学小结**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **教　师** | 余维臻 | **班　级** | 市场营销151、152班 |
| **职　称** | 副教授 | **课　程** | 市场营销策划 | **课　时** | 51 |

**一、成绩分布**

**1**、营销151、122班 期末考评成绩：《市场营销策划》

**二、总体自我评价**

本学期承担市场营销151、152，《市场营销策划》教学任务。从学生对课程的态度及投入程度来看，普通本科班明显好于专科班及专升本，但该班级基本学习纪律较差,迟到,旷课现象较为严重,无手机课堂执行较难。从学生最终的考核结果看，成绩分布比较理想，因考核的方式是平时+小组作业、互动+期末课程论文，所以总体分数比较理想。均值与离散程度均在正常范围。在写课程论文时，各个别小组外，绝大多数同学认真投入，有的还把整个过程拍成视频资料，总体基本满意。对学生也是知识在实际情境中的应用过程。基本反映了学生的真实情况。

**三、特殊教学方法或教学改革经验**

本学期在该课程的教学中采用探究式、小组合作学习等方法，以学生为主体，在教学中营造课堂互动氛围，激发他们主动学习的兴趣与热情，充分发挥学习主动性，自主性。通过案例、情境模拟、角色演练等手段不仅使学生掌握知识，更主要是培养应用能力与解决实际问题的能力。通过合作学习培养学生的团队合作和沟通能力。整个教学与考核逐步增加过程管理及调动学生的参与程度，期末考核把知识与应用结合在一起，更突出了培养应用性的教学方式。加强学生应用能力。在对学生的考核方式与手段上进行改革，突出应用型导向，加强过程考核。分平时考勤、课堂互动、小组汇报与作业、期末试卷等。

**四、遇到的问题及改进设想**

在以上教学理念及手段的实施过程中，该班学生思维较为发散,课堂气氛活跃,通过不断的引导鼓励学生表达自己及小组共同完成具体的课程设计训练，学生状态越来越好，当然每个班总有几个学生学习缺乏兴趣与动力，并且在合作学习小组中出现搭便车。采用的主要纠正方法主要从规则上予以设定：将每次小组作业的任务责任到每一个小组成员，任意选择作业的汇报人，并规定学习小组的组长由成员轮流担任，而且作业成绩按每部分完成情况分别打分，而不是所有成员一刀切的形式。意在引起这部分学生对本课程学习的重视，引导他们投入到学习中去。

对于应用性较强的课程不仅让学生掌握知识，更要以培养学生的应用能力与解决实际问题的能力为核心，故在今后教学中除了教师设计丰富的教学手段外，学校在制定对学生的考核制度时也要围绕此目标，同时给任课教师更大的自主性。

在应用型课改的过程中，有大量的非课堂工作量，但学校不计工作量，希望能予以考虑，应用型课程建设中的工作量计算考核。

**2017-2018学年第一学期**

**课程教学小结**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **教　师** | 余维臻 | **班　级** | 市场营销（3+2）161、162班 |
| **职　称** | 副教授 | **课　程** | 市场营销策划 | **课　时** | 51 |

**一、成绩分布**

**1**、营销161,162(3+2)班 期末考评成绩：《市场营销策划》

**二、总体自我评价**

本学期承担市场营销161,162(3+2)班《市场营销策划》教学任务。从学生对课程的态度及投入程度来看，因是专升本学生,专科来自不同的学校,学生整体水平差异较大,很大一部分学生习惯于讲授模式，只有少部分同学能互动。学生整体课堂纪律良好,从学生最终的考核结果看，成绩分布比较理想，因考核的方式是平时+小组作业、互动+期末课程论文，所以总体分数比较理想。均值与离散程度均在正常范围。在写课程论文时，各个别小组外，绝大多数同学认真投入，有的还把整个过程拍成视频资料，总体基本满意。对学生也是知识在实际情境中的应用过程。基本反映了学生的真实情况。

**三、特殊教学方法或教学改革经验**

本学期在该课程的教学中采用探究式、小组合作学习等方法，以学生为主体，在教学中营造课堂互动氛围，激发他们主动学习的兴趣与热情，充分发挥学习主动性，自主性。通过案例、情境模拟、角色演练等手段不仅使学生掌握知识，更主要是培养应用能力与解决实际问题的能力。通过合作学习培养学生的团队合作和沟通能力。整个教学与考核逐步增加过程管理及调动学生的参与程度，期末考核把知识与应用结合在一起，更突出了培养应用性的教学方式。加强学生应用能力。在对学生的考核方式与手段上进行改革，突出应用型导向，加强过程考核。分平时考勤、课堂互动、小组汇报与作业、期末试卷等。

**四、遇到的问题及改进设想**

在以上教学理念及手段的实施过程中，刚开始学生不太习惯于此教学模式，尤其是部分学生生提出开放式教学模式不适合表达能力不好的学生，习惯于教师为主体，被动的学习，以对专业知识的记忆为核心。通过不断的引导鼓励学生表达自己及小组共同完成具体的课程设计训练，学生状态越来越好，当然每个班总有几个学生学习缺乏兴趣与动力，并且在合作学习小组中出现搭便车。采用的主要纠正方法主要从规则上予以设定：将每次小组作业的任务责任到每一个小组成员，任意选择作业的汇报人，并规定学习小组的组长由成员轮流担任，而且作业成绩按每部分完成情况分别打分，而不是所有成员一刀切的形式。意在引起这部分学生对本课程学习的重视，引导他们投入到学习中去。

对于应用性较强的课程不仅让学生掌握知识，更要以培养学生的应用能力与解决实际问题的能力为核心，故在今后教学中除了教师设计丰富的教学手段外，学校在制定对学生的考核制度时也要围绕此目标，同时给任课教师更大的自主性。

在应用型课改的过程中，有大量的非课堂工作量，但学校不计工作量，希望能予以考虑，应用型课程建设中的工作量计算考核。

**2017-2018学年第一学期**

**课程教学小结**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **教　师** | 曾锵 | **班　级** | 市场营销151、152班 |
| **职　称** | 副教授 | **课　程** | 零售学 | **课　时** | 48 |

**一、成绩分布**

总评成绩



**二、总体自我评价**

本学期我承担了营销151,152班《零售学》的教学任务，《零售学》是营销专业的专业课，从学生最终的考核结果看，学生对这门课程的知识点掌握的还可以，基本上达到了预定的教学目的。

**三、教学经验和总结**

目前这门课程已经成为院级特色课程，课程负责人自2008年下半年教授《零售学》以来，一方面不断加强和丰富课程知识的学习，另一方面也不断对课程教学方法进行摸索，尝试改进教学方法以提高教学效果。

这个学期给学生布置的作业是尝试自由选择零售学某一章的某一节的内容，并像教材的基本形式加以完成，可选择的章节内容如下：

《零售学》教材的内容框架共分为四篇，第一篇为宏观介绍篇，第二篇为中观环境篇，第三章为微观运营篇，第四章为网络零售篇，共计八章。

第一篇：宏观介绍篇，具体包括第一章：零售导论

本篇主要包括零售、零售商、零售业基本概念，西方零售业的历史变革，中国零售业的发展历程，浙江零售业的基本概况，现代零售业态介绍。

第二篇：中观环境篇，具体包括第二章：零售商圈与零售选址

本篇主要包括商圈的概念，商圈划定的方法，商圈分析的要点，商店选址的类型、原则和技巧，具体选址方法。

第三篇：微观运营篇，具体包括第三章：零售商品管理与零售价格管理，第四章：卖场布局与商品陈列，第五章：零售采购管理，第六章：零售促销管理，第七章：零售战略。

本篇主要对零售企业内部的运营管理进行深度展开，包括商品管理、价格管理、卖场布局、商品陈列、采购管理与促销管理。

第四篇：网络零售篇，具体包括第八章：网络零售

本篇主要介绍网络零售的基本特点与模式，发展趋势，网络零售的运作模式，影响网络零售企业成功的因素，线上零售与线下零售的协同发展模式。

学生们普遍完成的不错，取得了不错的教学效果。

**2017-2018学年第一学期**

**课程教学小结**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **教　师** | 曾锵 | **班　级** | **市场营销161、162班** |
| **职　称** | 副教授 | **课　程** | 品牌管理 | **课　时** | 48 |

**一、成绩分布**

总评成绩



**二、总体自我评价**

本学期曾锵教师承担了市场营销161、162班《品牌管理》的教学任务，这是一门营销专业的专业课，从学生最终的考核结果看，学生考试成绩比较理想。总体上来看，学生对这门课程的知识点掌握的还可以，基本上达到了预定的教学目的。

**三、教学经验和总结**

从学生情况来看，虽然从考试平均分来看，成绩尚可，但也存在一些问题，由于是大二的学生，本学期他们同时在上市场营销和品牌管理课程，按道理市场营销应该作为专业基础课，再上品牌管理的专业课，所以学生在营销的基础思维上相对较为薄弱，以后在排定学生课程的培养方案是必须要考虑到知识学习的层次性和递进性。

下图是部分学生品牌推广作业的评语截图，总体而言学生对这门课程的学习热情高涨，学习兴趣浓厚，取得了较为满意的教学效果。



**2017-2018学年 第 一 学期**

**课程教学小结**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **教　师** | 高孟立 | **班　级** |  工商管理161-162班 |
| **职　称** | 副教授 | **课　程** | 市场营销学 | **课　时** | 48 |

**一、成绩分布**

考试成绩

**二、总体自我评价**

本学期承担管理学院工商161-2两个班的《市场营销学》教学任务，从学生最终的考核结果看，两个班级不及格人数为2人，成绩结果较为理想，主观题失分较多，从中反映出学生不愿意背知识点，惰性较强的特征。试卷客观地检测了学生对该课程相关知识的实际掌握程度。成绩基本集中在80-89分之间，符合正态分布规律，标准差较大，离散程度较理想，达到了区分不同学生学习能力的目的。期末采用闭卷统考方式，试卷符合教学大纲要求，本课程教学任务完成较好。

**三、特殊教学方法或教学改革经验**

本学期在该课程的教学中适当采用了案例教学方法，在老师的指导下，将学生合理、灵活的设计成各个学习小组，给每一个小组布置一个跟课程知识点相关的案例，充分发挥小组的自主性，以组为单位独立完成案例的写作，激发他们主动学习的热情和潜能，促进学生主动地、协同地进行学习。该教学方法在掌握课程内容的同时也培养了学生的集体意识和合作精神。

**四、遇到的问题及改进设想**

本学期遇到的主要问题是部分几个学生学风较差，经常迟到旷课，并且在合作学习小组中出现惰性现象。针对部分学生的这种现象，给他们指定教室前排的座位，专人专座，而且指定某人每次上课都先去拿话筒，此做法大大提高了这部分学生的到课率，效果较好。

 **2017-2018学年第一学期**

**课程教学小结**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **教　师** | 张玉荣 | **班　级** | 财务管理151-154班 |
| **职　称** | 副教授 | **课　程** | 市场营销学 | **课　时** | 54 |

**一、本课程教学方法与教学改革**

在本学期的教学中承担了财务管理151-154四个班的《市场营销学》教学任务。在课堂理论教学的同时，开展小组合作学习，通过将任课班学生分组，围绕相关市场营销理论各组讨论确定的主题，并寻找相关案例进行分析，通过汇报分享分析结果。 以使同学们参与到课堂教学中，培养了学生的学习兴趣和主动性，增强合作意识，锻炼学生表达、沟通能力，提高学生学习能力，取得了一定的效果。

本课程考核分为二块：第一块是“平时表现”， 占总评成绩的30%，包括学生课堂出勤情况、上课状态及小组作业情况评定。小组作业成绩根据各小组对项目的完成情况、实践过程的参与情况评定，由教师评分、组长评分加权形成；第二块是“期末考试”，通过试题库上机考试方式，总成绩的70%。

**二、成绩分布**

财务管理151班《市场营销学》课程总评平均成绩为77.05分，具体分布如下图。

财务管理152班《市场营销学》课程总评平均成绩为79.16分，具体分布如下图。

财务管理153班《市场营销学》课程总评平均成绩为74.49分，具体分布如下图。

财务管理154班《市场营销学》课程总评平均成绩为80.97分，具体分布如下图。

**三、教学效果总体评价**

在2周的实践环节，学生通过软件系统，对市场调查的流程进一步熟悉，并会根据企业背景和调查资料进行调查方案设计、调查问卷设计、抽样设计。在一周的小组项目完成中，学生通过自主学习、查找二手资料、完成调查设计与实施，进行数据分析与报告撰写，最后进行汇报交流。总体上学生对小组作业有较高的兴趣和参与热情，能认真按老师要求完成各阶段的工作，得到了全面的锻炼；从学生最终的考核结果看，成绩分布基本符合正态分布。

**四、遇到的问题及改进设想**

1、小组项目完成情况与老师的指导有较大的关联，今后要进一步加强过程指导；

2、学院教学软件已购入多年，相比功能较为单一，建议配套更丰富的应用软件。

**2017-2018学年第一学期**

**课程教学小结**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **教　师** | 蒋逸民 | **班　级** | 市场营销141、142班 |
| **职　称** | 讲师 | **课　程** | **营销渠道管理** | **课　时** | 48 |

**一、成绩分布**

总评成绩





**二、总体自我评价**

本学期我承担了市场营销141、142班《营销渠道管理》的教学任务，是该专业的专业课，从学生最终的考核结果看，学生对这门课程的知识点基本掌握，达到了预定的教学目的。

**三、教学经验和总结**

 在备课方面，一堂准备充分的课，会令学生和老师都获益不浅。为了上好这堂课，我认真研究了教材，找出了重点，难点，准备有针对性地讲。我在这方面做了精心的安排。为了令教学生动，不沉闷，我还为此准备了大量的教具，授课时就胸有成竹了。并自己做了形象生动的PPT，让学生能够更容易的接受。

在教学方面，我以课堂教学为核心，课前，认真的钻研教材，对教学内容做到心中有数。每一节课，我都应用PPT制作[课件](http://www.5ykj.com/)或利用学校的教学网络，给学生创设各种情境，激发学生学习兴趣。增强上课技能，提高教学质量，使讲解清晰化，条理化，准确化，条理化，准确化，情感化，生动化，做到线索清晰，层次分明，言简意赅，深入浅出。在课堂上特别注意调动学生的积极性，加强师生交流，充分体现学生的主作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快；注意精讲精练，在课堂上老师讲得尽量少，学生动口动手动脑尽量多；同时在每一堂课上都充分考虑每一个层次的学生学习需求和学习能力，让各个层次的学生都得到提高。

**2017-2018学年第一学期**

**课程教学小结**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **教　师** | 蒋逸民 | **班　级** | 市场营销（3+2）161、162班 |
| **职　称** | 讲师 | **课　程** | **营销渠道管理** | **课　时** | 48 |

**一、成绩分布**

总评成绩





**二、总体自我评价**

本学期我承担了市场营销(3+2)161、162班《营销渠道管理》的教学任务，该课程是该专业的专业课，从学生最终的考核结果看，学生对这门课程的知识点基本掌握，达到了预定的教学目的。

**三、教学经验和总结**

 在备课方面，一堂准备充分的课，会令学生和老师都获益不浅。为了上好这堂课，我认真研究了教材，找出了重点，难点，准备有针对性地讲。我在这方面做了精心的安排。为了令教学生动，不沉闷，我还为此准备了大量的教具，授课时就胸有成竹了。并自己做了形象生动的PPT，让学生能够更容易的接受。

在教学方面，我以课堂教学为核心，课前，认真的钻研教材，对教学内容做到心中有数。每一节课，我都应用PPT制作[课件](http://www.5ykj.com/)或利用学校的教学网络，给学生创设各种情境，激发学生学习兴趣。增强上课技能，提高教学质量，使讲解清晰化，条理化，准确化，条理化，准确化，情感化，生动化，做到线索清晰，层次分明，言简意赅，深入浅出。在课堂上特别注意调动学生的积极性，加强师生交流，充分体现学生的主作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快；注意精讲精练，在课堂上老师讲得尽量少，学生动口动手动脑尽量多；同时在每一堂课上都充分考虑每一个层次的学生学习需求和学习能力，让各个层次的学生都得到提高。

**2017-2018学年第一学期**

**课程教学小结**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **教　师** | 杨卓 | **班　级** | 市场营销151、152班市场营销（3+2）171、172班 |
| **职　称** | 讲师 | **课　程** | 推销原理与方法 | **课　时** | 48 |

**一、成绩分布**

总评成绩









**二、总体自我评价**

本学期我承担了市场营销151、152、171（3+2）、172（3+2）班《推销原理与方法》的教学任务，《推销原理与方法》是市场营销专业的专业课，从学生最终的考核结果看，学生对这门课程的知识点基本掌握，达到了预定的教学目的。

**三、教学经验和总结**

 在备课方面，一堂准备充分的课，会令学生和老师都获益不浅。为了上好这堂课，我认真研究了教材，找出了重点，难点，准备有针对性地讲。我在这方面做了精心的安排。为了令教学生动，不沉闷，我还为此准备了大量的教具，授课时就胸有成竹了。并自己做了形象生动的PPT，让学生能够更容易的接受。

在教学方面，我以课堂教学为核心，课前，认真的钻研教材，对教学内容做到心中有数。每一节课，我都应用PPT制作[课件](http://www.5ykj.com/)或利用学校的教学网络，给学生创设各种情境，激发学生学习兴趣。增强上课技能，提高教学质量，使讲解清晰化，条理化，做到线索清晰，层次分明。在课堂上特别注意调动学生的积极性，加强师生交流，充分体现学生的主观作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快；注意精讲精练，在课堂上老师讲得尽量少，学生动口动手动脑尽量多；同时在每一堂课上都充分考虑每一个层次的学生学习需求和学习能力，让各个层次的学生都得到提高。

 作为对课程知识的拓展，在讲解《推销原理与方法》的过程中，还穿插了商业模式画布的相关内容，帮助学生深入理解“互联网+”给我们生活带来的便利，让学生在学习中思考，在生活中学习，将课堂学到的知识运用到生活中去。

**2017-2018学年第一学期**

**课程教学小结**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **教　师** | 杨卓 | **班　级** | 市场营销（3+2）161、162班 |
| **职　称** | 讲师 | **课　程** | 零售学 | **课　时** | 48 |

**一、成绩分布**

总评成绩





**二、总体自我评价**

本学期我承担了市场营销（3+2）161、162班《零售学》的教学任务，《零售学》是营销专业的专业课，从学生最终的考核结果看，学生对这门课程的知识点掌握的还可以，基本上达到了预定的教学目的。

**三、教学经验和总结**

本学期我承担了市场营销（3+2）161、162班《零售学》的教学任务，自2016年下半年教授《零售学》以来，我一方面不断加强和丰富课程知识的学习，另一方面也不断对课程教学方法进行摸索，尝试改进教学方法以提高教学效果。

从上课情况来看，虽然《零售学》是营销专业的一门专业课，同学们对本门课程的学习积极性非常高，学习兴趣也非常浓厚，上课的互动情况较好，但囿于零售RP实验室尚在申请中，本学期的教改项目还没有实施具体的申报工作，小有缺憾，需要在以后的教学当中进一步改进，落实《零售学》的RP实训，让学生在①3D打印的微型零售沙盘和②用于实际摆放零售实体店面模具的零售店面实训的两个实训步骤中，主动思考和布置零售店铺，将课堂教学与实训结合，可以培养学生的实际动手能力。

**2017-2018学年 第 一 学期**

**课程教学小结**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **教　师** | 葛米娜 | **班　级** | 工商管理(社区与家政)165班工商管理163、164班财务管理155、156班 |
| **职　称** | 讲师 | **课　程** | 市场营销学 | **课　时** | 3 |

**一、成绩分布情况及总体自我评价**

本学期承担管理学院工商管理(社区与家政)165班,工商管理163班,工商管理164班；财务管理155班,财务管理156班共五个本科班的《市场营销学》教学任务，从学生最终的考核结果看，不及格人数控制在5%以下，成绩结果较为理想，多项选择题、主观题失分较多，从中反映出学生不愿意背知识点，惰性较强的特征。试卷客观地检测了学生对该课程相关知识的实际掌握程度。成绩基本集中在70-89分之间，符合正态分布规律，标准差较大，离散程度较理想，达到了区分不同学生学习能力的目的。期末采用闭卷统考方式，试卷符合教学大纲要求，本课程教学任务完成较好。

**二、特殊教学方法或教学改革经验**

本学期在该课程的教学中适当采用了参与式互动的教学方法，在老师的指导下，将学生合理、灵活的设计成各个学习小组，每节课给小组布置一个跟课程知识点相关的作业，充分发挥小组的自主性，以组为单位独立完成构思、查找资料，PPT撰写和课堂汇报，激发他们主动学习的热情和潜能，促进学生主动地、协同地进行学习。该教学方法在掌握课程内容的同时也培养了学生的集体意识和合作精神。

**三、遇到的问题及改进设想**

本学期遇到的主要问题是：因为不是本专业学生的核心课程，学生课堂纪律虽然不错，但互动性、主动积极性欠佳。部分几个学生学风较差，经常迟到旷课，小组作业在后期存在应付、抄袭现象。加之个人上课经验不足，以后要进一步提升自我的教学能力。学习其他教师指定某人每次上课都先去拿话筒，此做法大大提高了这部分学生的到课率，效果较好。

**2017-2018学年第一学期**

**课程教学小结**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **教　师** | 姜慧华 | **班　级** | 财务管理145、146班 |
| **职　称** | 助教 | **课　程** | 广告策划与品牌管理 | **课　时** | 32 |

**一、总体自我评价**

本学期承担财务管理145、146班《广告策划与品牌管理》教学任务，从学生最终的考核结果看，成绩较为理想，合格率及各分数段的比例比较适当。试卷符合教学大纲基本要求。因此，可以认为本课程教学任务完成较好。

**三、特殊教学方法或教学改革经验**

《广告策划与品牌管理》是一门综合性应用学科。本课程注重理论和实际的结合，案例分析在本课程中占有较大的比重。因此在平时的教学中，一方面注意理论问题的通俗化、简单化和具体化，另一方面增加课堂的案例分析和课外学生小组的案例讨论，激发学习兴趣。与此同时，通过课后的练习来巩固学生对知识的掌握，加深对知识的理解。

**四、遇到的问题及改进设想**

本学期遇到的主要问题：第一，部分男生的学习态度不是很好，学习主动性较差，上课不认真听讲，以后应该增加课堂互动环节，时刻激发兴趣。二、学生分析综合性问题的能力较差，这在平日里的综合案例分析题中可以看出。三、学生理论知识应用的灵活性不够，从卷面上可以看出，题目给予的条件稍有变动，得分率就偏低，因此平日里应该要注意综合训练以及理论知识灵活运用的训练。

改进设想：1、多部分学生进行交流与沟通、并适当教育、立规矩。2、增强业务水平，注重教学科研。3、多关注社会热点和焦点，提高学生知识分析归纳总结的能力。

**2017-2018学年第一学期**

**课程教学小结**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **教　师** | 姜慧华 | **班　级** | 工商管理141、142班 |
| **职　称** | 助教 | **课　程** | 广告策划与品牌管理 | **课　时** | 32 |

**一、总体自我评价**

本学期承担工商管理141、142班《广告策划与品牌管理》教学任务，从学生最终的考核结果看，成绩分布比较理想：合格率及各分数段的比例比较适当，接近正态分布 。试卷符合教学大纲基本要求。因此，可以认为本课程教学任务完成较好。

**二、特殊教学方法或教学改革经验**

《广告策划与品牌管理》是一门综合性应用学科。本课程注重理论和实际的结合，案例分析在本课程中占有较大的比重。因此在平时的教学中，一方面注意理论问题的通俗化、简单化和具体化，另一方面增加课堂的案例分析和课外学生小组的案例讨论，激发学习兴趣。与此同时，通过课后的练习来巩固学生对知识的掌握，加深对知识的理解。

**三、遇到的问题及改进设想**

本学期遇到的主要问题：第一，部分男生的学习态度不是很好，学习主动性较差，上课不认真听讲，以后应该增加课堂互动环节，时刻激发兴趣。二、学生分析综合性问题的能力较差，这在平日里的综合案例分析题中可以看出。三、学生理论知识应用的灵活性不够，从卷面上可以看出，题目给予的条件稍有变动，得分率就偏低，因此平日里应该要注意综合训练以及理论知识灵活运用的训练。

改进设想：1、多部分学生进行交流与沟通、并适当教育、立规矩。2、增强业务水平，注重教学科研。3、多关注社会热点和焦点，提高学生知识分析归纳总结的能力。

**2017-2018学年第一学期**

**课程教学小结**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **教　师** | 姜慧华 | **班　级** | 秘书学141、142班 |
| **职　称** | 助教 | **课　程** | 市场营销学 | **课　时** | 32 |

**一、总体自我评价**

 本学期承担秘书学141、142班《市场营销学》教学任务，从学生最终的考核结果看，成绩较为理想：合格率及各分数段的比例比较适当，接近正态分布。试卷符合教学大纲基本要求。因此，可以认为本课程教学任务完成较好。

**二、特殊教学方法或教学改革经验**

《市场营销学》是一门综合性应用学科。本课程注重理论和实际的结合，案例分析在本课程中占有较大的比重。因此在平时的教学中，一方面注意理论问题的通俗化、简单化和具体化，另一方面增加课堂的案例分析和课外学生小组的案例讨论，激发学习兴趣。与此同时，通过课后的练习来巩固学生对知识的掌握，加深对知识的理解。

**三、遇到的问题及改进设想**

本学期遇到的主要问题：第一，部分男生的学习态度不是很好，学习主动性较差，上课不认真听讲，以后应该增加课堂互动环节，时刻激发兴趣。二、学生分析综合性问题的能力较差，这在平日里的综合案例分析题中可以看出。三、学生理论知识应用的灵活性不够，从卷面上可以看出，题目给予的条件稍有变动，得分率就偏低，因此平日里应该要注意综合训练以及理论知识灵活运用的训练。