教学日志

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 时间： 2022 年2 月 21 日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 |  1.了解学生基本情况，讲解课程教学目标，帮助学生理清楚学习重点和难点；2、运用教学案例，学生反应积极、互动较好。 |
| 时间： 2022 年2 月 25 日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 1.教学环节和教学节奏掌握很好2.引用平台资源，课堂教学内容丰富，互动内容较多，学生反馈较好 |
| 时间： 2022 年2 月 28日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 1.课堂节奏把控不够好，前面的内容讲解有点快，没有深入进去2.课堂讨论采用学生身边案例获亲身经历会更有互动性，效果会更好。 |
| 时间： 2022 年3 月4 日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 1.能力训练项目缺少载体，不够系统2.应该结合专业特点，将课程内容融入专业。 |
| 时间： 2022 年3月 7日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 1.课堂节奏把控较好；2.学生状态不好，气氛不够活跃； |
| 时间： 2022 年3 月 11日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 1.导入问题或者以测试形式引导学生思考；；2.按照教学方案讲解，不要做过深过广的拓展；3.要采用案例、问题教学法，学生参与度会更高。 |
| 时间： 2022 年3 月 14日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 课前预习结果以弹屏测试题的形式、或者是以错题解析形式反馈给学生并帮助学生掌握重点知识； |
| 时间： 2022 年3 月18日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 采用案例、问题教学法，学生参与度会更高课堂气氛、教学内容和教学环节把控较好 |
| 时间： 2022 年3月 21 日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 1.导入问题或者以测试形式引导学生思考；；2 要采用案例、问题教学法，学生参与度会更高。 |
| 时间： 2022 年3月 25 日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 1.请假学生较多，需要跟班主任沟通2. 课堂节奏把控较好； |
| 时间： 2022 年3月 28 日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 1.边做边练加深学生对知识点的理解和掌握2.学生互动多，课堂气氛好 |
| 时间： 2022 年4月1日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 紧贴时事要点和热点，帮助同学们理解社会责任感、职业道德和专业素养 |
| 时间： 2022 年4 月 8日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 1. 采用任务驱动教学方法引导学生思考、理解知识点2. 利用平台多种教学资源和教学方法进行教学 |
| 时间： 2022 年4月11 日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 本节课的讲解结合学生的实际生活中的案例，讲解重点难点。学生易于接受。同时能够结合案例对自己的消费行为进行分析总结。 |
| 时间： 2022 年4 月15日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 本节课讲解较好，学生表现也比较好，课堂气氛活跃，基本实现了教学目标 |
| 时间： 2022 年4月18日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 1.课堂节奏把控较好；2.学生状态好，气氛活跃； |
| 时间： 2022 年4 月 22 日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 本节课讲解的重点应该从学生的角度去理解和分析。另外应该采用情景剧的形式，加强学生的互动。 |
| 时间： 2022 年4 月 22 日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 采用项目化教学，发挥学生主动性，调动学生对的积极性 |
| 时间： 2022 年4 月 29 日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 以问题形式引导学生思考，发挥学生主动性和能动性，课堂气氛活跃 |
| 时间： 2022 年5月 2日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 结合学生的实际生活中的案例，讲解重点难点，学生易于接受。 |
| 时间： 2022 年5月6日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 学生以汇报的形式进行翻转课堂教学，学生参与的积极性和主动性提高 |
| 时间： 2022 年5月 9 日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 以问题形式引导学生思考，发挥学生主动性和能动性，课堂气氛活跃。 |
| 时间： 2022 年5 月 13日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 本节课讲解的重点应该从学生的角度去理解和分析。另外应该采用情景剧的形式，加强学生的互动。 |
| 时间： 2022 年5月16日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 本节课学习的重点是新零售实体门店销售环境对消费者心理和行为的影响，学生通过实地调研，发现问题，提出解决问题的思路，学生参与的积极性和主动性较高 |
| 时间： 2022 年5月 20 日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 学生以汇报的形式进行翻转课堂教学，从汇报的结果来看，存在着部分学生搭便车的现象，团队写作能力有待提高，敬业精神不够。 |
| 时间： 2022 年5 月 23日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 本节课学习的重点是新零售实体门店线上销售环境对消费者心理和行为的影响，学生通过网络调研，发现问题，提出解决问题的思路，学生参与的积极性和主动性较高 |
| 时间： 2022 年5月27日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 学生以汇报的形式进行翻转课堂教学，从汇报的结果来看，对于市场营销的同学来说，线上销售环境更为熟悉，能够从线上店铺、图片、色彩、字体等角度进行详细的考察，学习效果较好。 |
| 时间： 2022 年6月 20 日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 本节课对所学理论知识进行了整体的复习。 |
| 时间： 2022 年6 月 24日 | 第 12节 | 20级市场营销 |
| 课堂总结 | 模拟测验 |