

房地产市场营销课程多维教学方法解析

曹宏亮

(湖南城建高等专科学校 房地产系, 湖南 益阳 413000)

〔关键词〕 房地产; 市场营销; 多维教学方法

〔摘要〕 本文论述了作者设计的房地产市场营销课程多维教学方法的内容、条件。

〔中图分类号〕 F293.30-42

〔文献标识码〕 A

〔论文编号〕 1005-2909(2001)03-0058-02

Analyzing in diversity teaching method of real estate marketing curriculum

CAO Hong-ling

(Department of Real Estate, Hunan Urban Construction College, Yiyang 413000, China)

Key words: real estate; marketing; diversity teaching method

Abstract: The paper analyses the crux and the condition in diversity teaching method of real estate marketing curriculum which author designs

房地产市场营销无论是目标市场确定、产品定位、价格确定,还是销售渠道选择、促销实施等都应因时间、地点、对象的不同而分别制定相应的策略,而且具有把理论、艺术、经验融为一体,这就决定了房地产市场营销课程施教应采用多种方法。由于单纯的课堂理论教学难以培养学生房地产市场营销策划能力,对此笔者在教学实践中设计了多维教学方法。

一、多维教学方法的内容

所谓房地产市场营销多维教学方法,就是以培养学生房地产市场营销策划能力为目的,采用课堂学习、图书资料学习和实践中学习的形成,将理论与实践、知识学习与能力培养、调查与分析有机结合起

来的一种教学方法(参见多维教学方法运行图)。通过这种教学方法,充分发挥学生学习的主观能动性,使他们主动捕捉房地产市场营销的前沿信息,接触市场中的实际问题,提出解决的方案,切实有效地使知识转化为能力。

1. 课堂学习。房地产市场营销课程教学的任务不仅仅是基本概念、基本原理、基本方法的灌输,更重要的是要启迪学生面对错综复杂的市场情况,创造性地解决问题,因此课堂学习作为其教学主渠道宜在形式上灵活多样。①理论学习。教师把基本概念、基本原理、基本方法向学生传授,使学生具有一定的理论水平。②学生讲课。事先把教学内容安排给语言技巧好、学习严谨的学生,让他在教师的辅

金量提高了,从而大大提高了学生的学习效率,这样既学习了专业知识,又掌握了专业英语词汇。

实践证明,专业课与专业英语课合并讲授的教学方法确实能增强课堂教学效果,提高学生的注意力,加深学生对专业知识的理解记忆,提高学生的专业英语水平,是一条行之有效,值得推广的教学方法。

三、结语

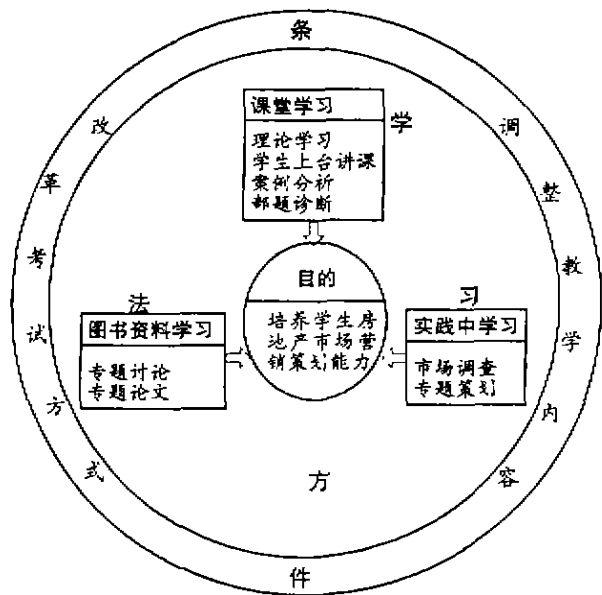
要实行专业课与专业英语课合并讲授的教学改革,一定要提高教师自身的专业英语水平,提高听、说、译的能力,保证其能够流利地讲好外文内容。另外,教师还要不断更新知识,把最高、新、尖的科技知识不断充实到自己的专业英语和专业课教学中去,只有这样,我们的教学才能跟上时代发展的步伐,也才能使我们教出的学生走在世界科技领域的前沿。

[责任编辑:周虹冰]

〔收稿日期〕 2001-07-15

〔作者简介〕 曹宏亮(1964-),男,湖南益阳人,湖南城建高等专科学校副教授,学士,主要从事房地产管理研究。

导下作好准备,再给班上其他学生上课,然后由教师作重点内容的强调说明,这样一方面能为优秀学生提供自我锻炼的机会;另一方面也可发现学生学习中的疑难问题,使学生成为学习的主人,教学也具有针对性。③案例分析。案例分析能帮助学生很快地理解理论知识,缩短理论与实际的距离,培养学生对具体问题的分析能力。④问题诊断。通过对房地产市场营销问题的诊断,可让学生熟悉常见营销问题及解决方法,有助于学生把知识转化为解决实际问题的能力。



多维教学方法运行图

2. 图书资料学习。图书资料学习可以弥补课堂学习的不足,使学生掌握更多的信息,也可视自己的具体情况选择学习内容,寻找疑难问题的参考答案。①专题讨论。对房地产市场营销棘手问题,由教师组织学生讨论,并由教师进行点评,这样,既促进学生广泛阅读,又能活跃课堂气氛。②专题论文。房地产市场营销的学习,应让学生练笔撰文。教师安排论文题目,或者学生根据自己的兴趣定题,让学生在思考中学习,撰文中提高。教师的任务是指导学生如何提出问题,分析问题,解决问题,使学生的

逻辑思维得到训练,写作水平获得提高,对房地产市场营销问题的分析、解决能提出自己的见解。

3. 实践中学习。房地产市场营销知识的学习与能力的培养需多实践。①市场调查。市场营销活动必须始于市场、终于市场,开发前必须调查市场以确定适销对路的产品,开发后必须以适应市场的价格、行销、促销等策略将产品推向市场,这就要求进行调查,掌握市场信息。教师先把市场调查的一般程序、原则等内容向学生介绍,然后动员学生到房地产开发公司、房地产交易所去调查,最后由教师对学生遇到的疑惑问题进行解答。这种形式的教学能真正使学生把知识学活。②专题策划。专题策划要真题真做,这是对所学房地产市场营销理论综合而具体的应用,是一次实实在在的系统学习和理论联系实际的大作业。房地产市场营销理论学完后,教师应将专题策划的任务安排给学生。通过专题策划使学生熟悉房地产市场营销策划的全过程,使学生在资料的收集、处理及应用,策略的分析,方案的制定、评价与优化等方面能与具体对象结合起来,提高房地产市场营销策划能力。

二、实施多维教学方法的条件

1. 调整教学内容。房地产市场营销理论在不断地丰富发展过程中,教学内容必须与时代发展的要求相吻合,因此,应及时更新教学内容,使之在不断的教学实践与应用研究中获得调整。

2. 改革考试方法。将考核与考试、口试与笔试、检查与测评结合起来,综合检查学生的学习情况,因此,既要理论学习进行考试,又要对技巧的培养、经验的积累情况进行考核,客观地反映出学生的实际水平。把平时成绩融入最终成绩中,减少理论考试在成绩评定中所占的比重,通过加强学生平时学习的考核,使学生转变学习观念,有计划地学习,不搞考前突击。否则,教师和学生的教与学的精力放在应试上,这样反过来会限制学生学习的范围,不利于学生知识面的拓宽,不利于多维教学方法的实施。

[责任编辑:欧阳雷梅]