

# 高职药品市场营销学课程教学改革探究

沈 涔

(广州松田职业学院, 广东 广州 510000)

摘要:《药品市场营销学》是集理论与实践于一体的一门药学专业必修课程,具有较强的实用性和操作性。药品市场营销自20世纪90年代从西方经济界引进我国以后,其发展十分迅速,它与卖“狗皮膏药”式的叫卖不同,具有一定的营销体系。如今,随着医药行业的不断发展,我国很多院校药学专业、药品营销与管理类专业等专业纷纷开始开设《药品市场营销学》课程。不过,怎样教好这门课程,如何让学生学以致用,尚待探讨和研究。基于此,本文在分析高职《药品市场营销学》课程教学现状的基础上,阐述了其教学改革路径,旨在切实提高课程教学质量,希望可以为各位同行提供一些参考与借鉴。

关键词:高职;药品市场营销学;教学改革

随着医药行业及其市场经济的不断发展,药品市场营销越来越受到企业的重视。不过,需要注意的是,药品与一般商品不同,所以,其销售并不是简单的“顾客付款,我卖药”的交易过程。而且,随着我国药品分类管理制度的逐步实施和人们自我药疗程度的不断提高,社会各界对药品市场营销人员的专业水平和服务水平提出了更高要求。在此形势下,社会对专业化的药品市场营销人才的需求日益增加。也正是因为如此,《药品市场营销学》如今逐渐成为高职院校药学专业、药品营销与管理类专业的一门主要课程。但受传统教学思想的影响,目前高职院校对这门课程的教学普遍存在实践教学不充分、教学方法陈旧等问题,制约了学生的学习与发展,影响了课程教学的质量。因此,高职院校有必要加强对《药品市场营销学》课程的教学改革力度,以便更好地将学生培养成为新时代医药市场经济发展所需的应用型药品营销人才。

## 一、高职药品市场营销学课程教学现状分析

目前,不少高职教师在教授《药品市场营销学》这门课程时都是以大纲为依据按部就班地教授给学生知识和技能,导致学生难以充分掌握和灵活运用所学药品市场营销相关知识,整体教学质量有待提升。其中,现阶段最明显的教学问题主要有两点:

第一,实践教学不充分。对于未来从事市场营销工作的学生而言,与人打交道是不可避免的。因此,实践教学在药品营销与管理类专业教学中占据着重要地位,而且这也是提升学生知识应用能力的重要手段。然而,在实际教学中,受各种因素的影响和制约,《药品市场营销学》课程的实践教学更侧重于书本知识的技能训练,并未很好地与实际工作要求相结合,缺乏与社会、企业的合作,导致学生的实践训练脱离实际,只会“纸上谈兵”,无法使其问题解决能力、市场营销能力得到有效提升。

第二,课程内容和教学方法比较陈旧。随着我国职业教育的不断改革与发展,越来越多高职院校已经意识到自身的人才培养目标应当是“以学生就业为导向,以发展学生能力为本位,以学生为主体”,旨在将学生培养成为具有过硬专业技能、较强动手实践能力、一定创新精神和较高综合素质的“零距离”上岗优秀职业人才。但在教授《药品市场营销学》这门课程时,很多教师所教授的内容大多都是教材中的理论知识点,并未结合课程内容拓宽相关基础知识的教学,所采用的方式基本大多是以“理论讲授+案例分析”为主。从这一层面来看,不论是这门课程的教学内容还是教学方法都有待调整和优化。

## 二、高职药品市场营销学课程教学改革路径

### (一)根据人才培养目标,合理调整课时安排

对高职院校药学专业、药品营销与管理类专业的学生而言,药品市场营销学与其他专业课程一样重要。目前,社会市场上的

药品营销人员素质参差不齐,很多不懂药品知识的人员也在争抢这个朝阳行业。而且,再加上从事药品生产、药品检验与药品采购等工作岗位的人几乎人满为患,并且这些员工在短时间内不会马上离退。因此,高职院校药学专业、药品营销与管理类专业在培养懂操作、懂药理学的药品营销岗位人才方面具有十分广阔的发展前景。在明确人才培养目标以后,高职院校相关专业需要合理增加《药品市场营销学》课程的教学总课时,同时还要适当增加一定数量的实习课时安排,并将这门课程设置为考试必考科目,从而借此来让学生对这门课程的学习引起足够重视。

### (二)拓宽专业基础知识,丰富课程教学内容

《药品市场营销学》这门课程的教学内容虽然是对“药品”“营销”知识点的讲解,但重点还是在“营销”上。因此,在实际教学中,授课教师除了要向学生讲授基本的药专业知识以外(如生药学、药剂学、药理学等),还要将统计学、法律法规、公共关系学等课程知识引进课堂教学当中(如数量统计、账务处理、合同法、消费者权益保护法等)。上述这些知识不仅仅是学生学好《药品市场营销学》这门课程的重要基础,同时也是他们未来从事药品市场营销工作的具体事务,比如合同的签订,需要学生懂得一些相应的法律知识;货款的收回,需要学生懂得一些账务处理的知识等。所以,高职院校在开设《药品市场营销学》这门课程的同时,还可以同步开设上述基础课程,这样可以为教师开展教学工作提供丰富的素材内容,有助于帮助学生构建合理、完整的专业知识体系。

### (三)注重培养学生实用技能,突出专业特点

《药品市场营销学》课程具有较强的实用性,而且当今社会市场对药品营销人才的需求和要求都很高。因此,授课教师在教学中,应结合药品营销的岗位要求对学生实用技能的培养,以进一步突出药专业和药品营销与管理类专业的特点。具体来看,教师对学生实用技能的培养可以从以下几个方面着手:

一是对学生药品市场调查、预测和经营决策的能力培养。这要求学生能够熟练运用多种方法,按照完整的调查步骤对药品市场展开全面调查,并能认真分析调查结果,然后根据同类产品情况、终端市场情况以及经销商情况等对所售药品的市场发展前景进行合理预测,最后还要能够独立写出一份完整、全面且包含药品经营决策方案在内的调查报告,以保证学生在工作岗位上的长久性。

二是对学生药品推销能力的培养。这要求学生能够熟练掌握和运用推销成交的方法、策略或技巧,如此才能保证他们在工作岗位上成交业务。在实际教学中,教师需要安排一些相应的实践训练课程内容,助力学生将所学理论应用于营销实践。

三是对学生药品质量管理能力的培养。对于未来从事药品市场营销工作岗位的学生来说,他们在进行一切药品经营活动时都

要明确相应的药品质量管理程序和范围,如此才能在实际工作中不走弯路、不碰钉子。

四是对学生药品储运管理能力的培养。对任何一名药品市场营销人员而言,了解药品储运管理的原则、方法与程序等是最基本的工作要求,比如要配合药品储运管理人员的各项工作、做好电话跟踪管理等。只有这样,学生才能更加全面、深刻地了解药品市场营销人员的工作职责,才不会因为在工作中失职而影响整体工作效率和质量。

五是对学生药品效益分析能力的培养。企业若想要获得长远发展,最基本的一个条件就是要有合理、可行的经营利润,而这来源主要取决于所售产品的价格体系,如制造成本、期间费用、国家税金、企业利润等等。因此,作为一名专业的药品市场营销人员,必须要懂得药品价格体系的构成,同时还要学会预测产品的合理销价策略,切不可做发本买卖。

六是对学生药品营销管理能力的培养。药品市场营销管理制度是每个药品市场营销人员都要遵守的规章制度,如营销内务管理(包括账务、合同、票据、接待等)、药品销售渠道管理、药品品牌管理等。通过学习相关知识,学生可以进一步掌握药品生产与经营企业管理的基本原理,有助于帮助他们更加深刻地理解药品营销管理规范。

#### (四) 创新课程教学方法,切实提升教学效果

教师所采用的课程教学方法是否足够新颖,是否足够吸引学生注意力,将会直接影响学生的学习成效。因此,为保证《药品市场营销学》课程的教学效果,教师应努力探索多样化的课程教学方法,调动学生学习的欲望,具体可以从以下几个方面出发:

一是可以运用混合式教学法,将课前、课中、课后有机地衔接到一起。在课前,教师可以从网络上搜集一些适合《药品市场营销学》课程教学的典型案例,将其与相关知识点、课前预习作业等进行整合,制作成微课视频,并将微课上传至在线学习平台供学生课前自主学习。对学生而言,他们可以根据自己的实际情况灵活安排学习进度,还可以利用平台与同学、教师在线实时互动,一起讨论学习中的问题。至于教师,可以通过在线学习平台实时查看学生的预习作业完成情况以及正确率,从而快速掌握学生的学习情况和问题,有利于后续在线下开展针对性教学引导提供依据,从而真正实现“以学定教”。在课中,师生互动是关键。教师可以对学生课前预习的微课视频加以简单讲解,然后在教学中创设相应的情境,为学生布置新的学习任务,让学生带着问题学习。等到学生学完某一知识点以后,再利用在线网络平台实时发布课堂检测任务。这样做,不但可以及时检验和反馈学生的学习效果,还可以快速整合学生的经典错题,有助于教师及时掌握学生的共性问题,从而为教师展开知识点的集中精讲提供便利。在课后,教师可以利用在线学习平台为学生布置课后练习作业,也可以对学生有针对性辅导。至于学生,可以在平台上发表自己的学习感受或作业完成过程中的疑问,从而让问题得到及时解决。

二是可以在教学中应用课程思政理念,加强对学生的职业素养、职业精神等的培养,从而将学生培养成为德技兼修的高素质技能型人才。例如,教师可以深挖《药品市场营销学》课程的思政教育元素,重新设计课程教学目标和教学内容,并选用合适的方法施教,如小组研讨、角色扮演、案例分析、理实一体化等,以助力学生专业知识、专业技能和职业素养协同发展。当然,在课程考核方面,也要体现课程思政理念,比如增加思政考核的比例,由专业课教师、思政课教师、企业人员和学生等多个主体共同制

定课程考核方式和内容,从而更好地满足学生学习与发展需要。

三是可以合理增加实训教学的比例,借此来让课程教学内容与职业发展要求相对接,从而进一步增强学生的市场竞争力。在实训教学内容上,教师可以增加认识市场营销、营销观念、市场营销环境、消费者购买行为分析、药店接待顾客、处理顾客投诉、产品营销策略等方面的内容教学。在实训教学方式上,教师除了可以根据岗位要求来设计相应的实训内容以外,还可以根据实际情况引入案例教学法、任务驱动教学法、角色扮演教学法、理实结合等多种方法。其中,在理实结合教学中,教师可以增加对学生药品市场调查、药品推销技巧等的训练,并在实训过程中重视校企合作,比如可以安排学生到药店参观;从校外聘请企业员工向学生讲解真实的工作岗位情况;让学生通过实习的方式参与药品营销工作等,以实现对学生综合素质与综合能力的培养。

#### (五) 改革课程教学评价方法,创新考核机制

为进一步保障《药品市场营销学》课程教学质量,高职院校还需加强对这门课程的教学评价改革力度,积极创新课程教学考评机制,从而实现对学生实践能力和创新精神的有效培养。除了基本的闭卷笔试的考核方法以外,教师还需要引入开卷笔试、口试、模拟操作、撰写案例分析报告、药品营销方案策划设计等多样化的考核方法。在考核内容上,教师除了要考查学生对专业基础知识和基本技能的掌握与运用情况以外,还要重视学生综合素质、实践能力等的考核,比如可以增加职业道德素养、学习态度、实践训练成果等的考核,从而让考核结果更客观、更全面、更具有信服力。在评判学生学业成绩方面,授课教师除了要根据期末考试成绩对学生的学业成果进行评价以外,还要适当增加单元测试、课堂讨论、学生操作技能考核等评定内容,以便更好地助力学生全面发展。

### 三、结束语

总之,为更好适应新时代背景下医药市场经济发展需求,高职院校有必要加强对《药品市场营销学》课程的教学改革力度。除上述提到的根据人才培养目标,合理调整课时安排;拓宽专业基础知识,丰富课程教学内容;注重培养学生实用技能,突出专业特点;创新课程教学方法,切实提升教学效果;改革课程教学评价方法,创新考核机制等改革路径以外,这门课程的教学改革还远不止这些,而是需要教师能够根据市场环境的变化和学生的实际情况和需求及时、适当地调整教学方案和人才培养计划,以便更好地为学生发展保驾护航。

#### 参考文献:

- [1] 张耀茹,刘长兵,章靖芳,等.浅谈课程思政背景下高职高专药学专业药物化学教学改革与实践[J].现代职业教育,2023(26):73-76.
- [2] 朱少晖,王杨.基于“雨课堂”的高职药学专业课程思政教学实践[J].安徽化工,2023,49(01):179-182.
- [3] 陈艳华,夏梦,陈诚.基于Miniquist微课应用模式的药品市场营销学课程教学研究[J].广西教育,2022(24):130-132-140.
- [4] 田伟,沈静琳,叶颖俊.立德树人背景下,高职药品市场营销学课程教学教法改革初探[J].科技视界,2022(08):124-127.
- [5] 陈燕燕.基于校企合作的高职药品市场营销学课程改革研究——以梧州职业学院为例[J].卫生职业教育,2021,39(03):31-33.