

山西药科职业学院

教 案

年 月 日

项目	任务 22：心理素质训练				
班 级		课 时	2	课 型	实训
教学目标	思辩能力（思维养成）设计		动手能力（技能养成）设计		
	一、使学生意识到医药推销人员心理素质的重要性		二、通过让学生完成高台演讲活动，锻炼学生迅速进入角色、克服公众恐惧、进行信息加工的能力 三、用刺激的活动来促进互相间的信任，并快速建立平等的人际关系，人与人之间最真诚的沟通和理解。		
教具、地点等	医药推销实训室				
教学方法	讲授法、讨论法、拓展训练法				
新知识	从头再来歌曲				
新技术或 参阅资料	拓展训练：高台演讲、“信任背摔”、笼中囚犯、盲人的长征				
双语教学	拓展训练:out ward bound				
指定参考书目	《人员推销》罗那德 B 马克斯 中国人民大学出版社				

《销售实务》

学生学习活动	授 课 内 容	时间	教师教学方法手段
起立向老师致敬， 倾听 大对话：“大家说什么决定命运”	[导入新课] 主要推销讲课经验，和一点实践经验	5 分钟	深鞠躬，微笑声音亲切地“请坐！” 激昂陈述：“思想-行为-性格-命运！”
准备演讲的内容 挨个上高台演讲 可以鼓掌 准备器材 热身活动 在老师的组织下参加训练	[教学内容] 一、实训目的 训练学生心理素质 二、实训内容 1. 高台演讲 （1）站上高台（讲台上的椅子） （2）发表主题不限的一个 2-5 分钟的演讲 （3）演讲结束后带大家喊一次与主题相关的口号 （4）喊完口号走下高台认真听他人演讲，要被提问听讲情况。 项目类别：个人挑战与个人沟通技巧 培训目标：用完成活动的压力促使演讲人克服面对人群的恐惧，并用自己的沟通技巧和人群沟通，激发人群的激情。所有人通过互相学习提高自己的沟通技巧。 2. 信任背摔 项目内容：教师自述 项目类别：个人挑战与团队配合 培训目标：用刺激的活动来促进互相间的信任，并快速建立平等的人际关系，人与人之间最真诚的沟通和理解。克服心理压力，增强对伙伴的信任和理解，学习换位思考。	40 分钟	准备高台一个 组织高台演讲 实施激励 做好讲评 给出成绩并在课后宣布 注意事项：要求每一位同学都要参加，这样大家可以互相学习。 提前吩咐学生准备拓展训练的器械：包括 100*200 厘米的软垫子六个 注意事项：要求每一位同学都要参加，特别注意安全。
	[教学心得总结] 本章内容拓展训练互动性强，很受同学们欢迎。注意应让每一位同学全程参与		

	[布置作业] 要求学生读一本有关推销员心理素质方面的推销书		
--	---	--	--

高台演讲 项目考核表（100 分）

专业： 班级： 学号： 姓名：

考核内容	技 能 要 求	分值	实得分
介入程度	学生在高台演讲练习中应当积极参与，认真准备	20	
站上高台	学生能够坚定站上高台	10	
公众发言技能	学生能够坦然、流利的演讲	30	
口号	学生准备了口号、口号琅琅上口	20	
与台下的沟通	和台下有沟通、带动同学高喊口号	10	
演讲时间	在 2-5 分钟内	10	
合计			