

目 录

教案一 产品介绍 语言促成 (第1-2学时)	1
教案二 品牌宣传 阅读训练 (第3-4学时)	10
教案三 展会邀约 写作构建 (第5-6学时)	17

教案一 产品介绍 语言促成 (第 1-2 学时)

一、授课信息

教学主题	产品介绍	授课对象	2022级新能源汽车技术A班 (52人)
授课地点	汽车4S店	授课时间	第五周
教学内容	1.产品介绍: 以市面上一款新能源汽车为代表, 介绍其型号、设计特点、技术优势 (如电池技术、续航能力、充电速度) 等 2.实用词汇与句型: 介绍新能源汽车相关的专业词汇和日常交流中可能使用到的句型		
学情分析	1.目标学生为即将就职于海外新能源汽车公司销售代理岗位的大学生 2.学生对新能源汽车有一定的基础知识和英语水平, 课程内容偏重实际工作场景交际口语 3.学生对新能源技术有较高兴趣, 学习新词汇和句型的能力较好, 需涉及相关专业词句		
教学目标	知识目标	学生能够熟练使用专业词汇描述新能源汽车的特点和优势	
	能力目标	学生能够通过实用句型在实际情景中讨论新能源汽车, 如销售对话、技术说明等。	
	素质目标	培养学生的自信心和正面态度, 提升个人职业素养	
	思政目标	强化学生的社会责任感和职业道德观, 培养对职业生涯的正确态度和价值观	

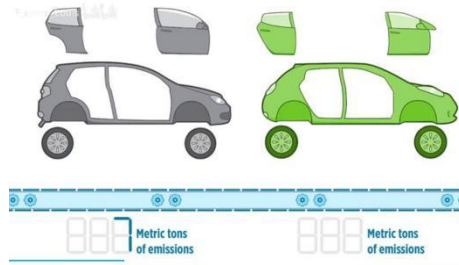
教学重点	关键词汇和句型的准确使用，包括技术参数和性能特征		解决方法：通过案例分析和角色扮演，实际演练面试场景
教学难点	技术词汇的理解和记忆并应用到实际交流中		解决方法：提供压力管理技巧和情景模拟练习
教学理念	实用主义：强调语言的实际应用，通过情景模拟让学生在实践学习和使用新词汇和句型 互动性：鼓励学生参与讨论和角色扮演，提高课堂互动和学习动力 思政目标：将思想政治教育元素融入教学过程，通过教学环节培养学生的社会责任感、职业道德和正确的职业价值观 综合发展：注重学生综合素质的培养，不仅提升专业技能，也关注思想品德和社会适应能力的提高		
教学方法	教法： 1.情景模拟: 创建与销售和客户服务相关的情境，让学生练习使用新词汇和句型 2.词汇游戏: 设计词汇匹配、填空等游戏，帮助学生在轻松的环境中学习和记忆新词汇		
	学法： 1.小组讨论：学生分组讨论新能源汽车的优势和挑战，鼓励使用课程中学到的词汇和表达 2.自我反思：鼓励学生在模拟面试后进行自我评估		
资源及手段	参考教材	“十四五” 职业教育国家规划教材《新时代职业英语通用英语2》	
	信息化手段	数字化教学资源： 利用多媒体教学材料，如视频教程、PPT演示和在线教学平台，提供丰富的视觉和听觉学习体验，使用视频、图片等多媒体资料直观展示新能源汽车的特点和工作原理	
		在线互动平台： 使用在线论坛、问答系统或社交媒体，鼓励学生进行课外讨论和互动，增强学习的参与度和动态性	
		虚拟模拟环境： 应用AI工具模拟真实对话场景，提供即时反馈，帮助学生改进语言使用	

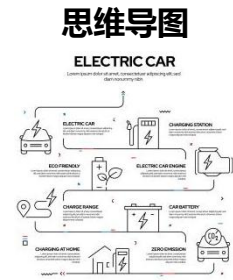
二、教学过程

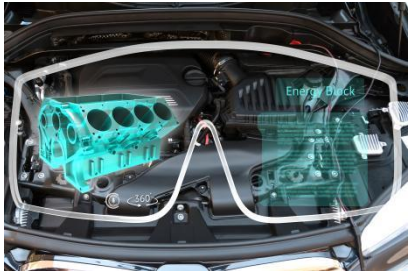
(一) 课前：自主探究阶段（课前准备阶段）

教学环节	教师活动	学生活动	教学资源及信息化手段	设计意图
观资料： 案例累积	收集和整理与新能源汽车相关的视频资料	观看和分析这些资料，记录关键点和自己的观察。	在线视频网站：案例累积 	吸引学生的兴趣，为他们提供新能源汽车的基础知识。
解任务： 任务发布	设计与新能源汽车产品介绍的相关的任务，如产品的优势特点、实际应用的语句等，并明确任务要求。	理解任务要求，并开始准备所需的材料和策略。	超星学习通： 任务发布、上传作业 	通过具体任务引导学生主动探索和准备，提高学习的主动性和针对性。
测基础： 课前测试	制定新能源汽车的基础知识测试，了解学生的起始水平。	完成测试，自我评估对汽车行业的知识掌握情况。	超星学习通：摸底测试 	通过测试帮助学生和教师了解学生的当前水平，为后续教学提供依据。

(二)课中：深化学习阶段（课堂教学阶段）

教学环节	教学内容	教师活动	学生活动	教学资源及信息化手段	设计意图
课前回顾 (5 分钟)	讲解课前任务的主要内容	提问并引导学生回顾任务要点。	回答问题，总结知识点。	超星学习通： 进入课程 	巩固学生对课前任务的理解和记忆。
知理论： 问题导入 课堂教学 (7 分钟)	介绍新能源汽车产品介绍的重要性 and 作用	通过提问或讨论引入新的教学主题。	参与讨论，表达自己对话题的看法。	知识导入 	激发学生的兴趣和思考，为新知识的学习做准备。

悟重点： 思维导图 总结归纳 (8 分钟)	使用思维导图总结汽车产品介绍的关键点。	引导学生使用思维导图归纳重点。	参与制作思维导图，总结关键知识。	思维导图 	帮助学生清晰地理解和记忆关键知识点。
知理论： 新知讲解 (8 分钟)	详细讲解新能源汽车销售过程中实用词汇、句型的表达和对话技巧。	用实例和案例阐释理论知识。	听讲并记录要点。	课堂教学，学生演示 	确保学生对重点词句和专业词汇的含义有清晰的理解。
知理论： 问题导入 课堂教学 (5 分钟)	讨论新能源汽车销售交流中可能遇到的实际问题。	提出问题，引导学生思考。	参与讨论，提出自己的看法和解决方案。	学生互动演示 	提升学生的实际应用能力和问题解决能力。

知理论： 课堂教学 知识讲解 (10 分钟)	深入讲解产品介绍和销售表达中的具体词句。	AR、机器人结合实例详细讲解词句的实用场景	认真听讲，做笔记，提出疑问。	AR 展示 	帮助学生全面掌握语言应用的技巧。
集创意： 小组讨论 (7 分钟)	分组讨论销售中可能遇到的问题和解决方案。	布置讨论主题，监督小组讨论过程。	小组内交流观点，共同提出解决策略。	头脑风暴：思维碰撞 	通过小组讨论促进学生间的交流，增强团队合作能力。
练技能： 销售口语 (10 分钟)	实际演练新能源汽车销售中产品介绍的环节	在汽车4S店实际演练工作场景，指导学生练习。	模仿示范进行角色扮演和练习。	归纳与演绎 	通过实际操作，加深学生对产品介绍口语的理解和记忆。

评成效： 总结归纳 课堂教学 (10 分钟)	总结课堂学到的知识点。	引导学生回顾和总结课堂内容	参与总结，提出疑问和感想。	案例展示：新能源汽车销售 	巩固学习成果，明确知识点，促进深层次理解。
练技能： 销售推广 (10 分钟)	实践汽车销售，产品推荐。	讲解和示范工作情景对话。	模拟销售场景，练习口语。	情景模拟案例展示 	提升学生的语言表达能力和沟通技巧，增强自信。

(三) 课后拓展环节

教学环节	教师活动	学生活动	教学资源及信息化手段	设计意图
践项目： 完成任务 课后辅导	指导学生完成课堂上布置的对话任务，提供反馈和建议。	完成任务，记录自身表现，准备提问和讨论。	超星学习通： 任务发布、上传作业 	通过课后实践加强学生的自我学习能力，巩固课堂所学。
拓思维： 总结提升 以赛促学	组织模拟销售情景，评估学生表现，给出总结和提升建议。	参与销售情景对话，通过观察他人表现进行自我提升。	微信小程序：AI对话 	利用情景模拟激发学生的学习热情，提高他们的实践能力和自我反思能力。
展成果： 成果展示 组织研学	组织学生展示他们的学习成果，如产品介绍、销售对话等。	展示自己的学习成果，分享学习心得和体会。	成果分享 	通过成果展示加强学生对所学知识的掌握，鼓励他们分享和交流学习经验。

四、教学反思

(一) 授课实效：在本次教学中，学生对新能源汽车销售过程中产品介绍和实用词句表达的理解和应用能力有了明显提升。通过互动讨论和模拟对话，学生们展现出较强的参与热情和学习动力。课堂反馈显示，大部分学生能够掌握关键的词句表达和产品介绍的专业术语等。

(二) 特色创新：通过结合信息化教学手段和互动式学习方法，有效地提升了教学的趣味性和实用性。特别是在汽车4S店进行现场教学和虚拟模拟环境，增强了学生的实际操作能力和团队协作精神。

(三) 存在不足：课程中存在的主要不足是时间分配不够均衡，特别是在销售模拟练习中，部分学生未能获得足够的练习机会。此外，一些理论知识的讲解过于密集，学生可能需要更多时间来消化和理解。

(四) 改进设想：为了更好地平衡课堂时间，考虑减少理论讲解的密度，增加更多的实践环节。同时，提供更多个性化的课后辅导，帮助学生巩固和深化学习内容。此外，可以尝试更多多样化的教学方法，如案例研究，以提高学生的参与度和兴趣。

教案二 品牌宣传 阅读训练

（第3-4学时）

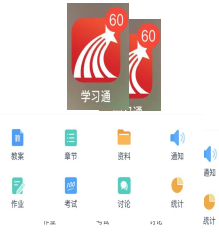
一、授课信息

教学主题	品牌宣传	授课对象	2022级新能源汽车技术A班（52人）
授课地点	多媒体教室	授课时间	第五周
教学内容	1. 品牌宣传的重要性和策略 2. 阅读并分析新能源汽车海外销售的成功案例		
学情分析	1. 知识和技能基础： 学生已经对新能源汽车海外销售的背景和现状有一定的了解，为进一步深入学习品牌宣传奠定了基础。 2. 认知和实践能力： 学生具备一定的自我学习和合作学习能力，能够通过小组讨论、角色扮演等方式积极参与课堂活动。 3. 学习特点： 学生对新能源汽车海外销售有较高的兴趣，希望通过学习提高自己的宣传策略和技巧、强化跨文化意识与合作精神。		
教学目标	知识目标	1. 掌握品牌宣传相关词汇、句型，提升阅读理解能力。 2. 从案例中提炼经验。	
	能力目标	1. 分析新能源汽车品牌海外宣传策略。 2. 为新能源汽车撰写简短的英语宣传文案。	
	素质目标	1. 强化跨文化交际意识。 2. 提高团队协作能力。 3. 提高创新能力。	

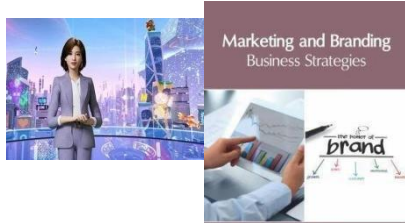
教学重点	掌握新能源汽车在海外市场的品牌宣传策略，并能够应用这些策略进行实际的品牌宣传。	解决方法： 1. 提供丰富的案例和实例，让学生深入了解新能源汽车在海外市场的品牌宣传策略。 2. 通过小组讨论和角色扮演等互动活动，让学生实际操作并应用这些策略。 3. 鼓励学生在课后进行进一步的研究和探索，收集更多的新能源汽车品牌宣传案例，加深对品牌宣传策略的理解。
教学难点	理解不同海外市场消费者的需求和特点，以及如何将品牌宣传策略与这些需求和特点相结合。	解决方法： 1. 在课程中详细介绍不同海外市场的消费者需求和特点，包括文化背景、消费习惯、政策环境等方面。 2. 引导学生分析不同品牌在不同市场的宣传策略，探讨其成功和失败的原因，从而理解如何将品牌宣传策略与市场需求相结合。 3. 提供海外市场调研报告和分析工具，帮助学生更好地了解和目标市场。
教学理念	学生中心、实践导向、培养综合能力、国际化视野、持续学习	
教学方法	教法：案例分析法、互动交流法、情景模拟法、多媒体资源	
	学法：自主学习法、小组讨论法、角色扮演法、实践法	
资源及手段	参考教材	“十四五”职业教育国家规划教材《新时代职业英语通用英语2》
	信息化手段	立体化数字资源：iTest试题库、外研随身学APP、电子教案、PPT课件等
		VR虚拟现实、MR混合现实、AI机器人

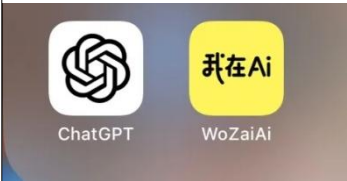
二、教学过程

(一) 课前：自主探究阶段（课前准备阶段）

教学环节	教师活动	学生活动	教学资源及信息化手段	设计意图
课前预习	教师通过省《职业英语》精品课程网向学生发布预习任务。	学生完成教师发布的预习任务。	任务发布、上传作业 	1. 实时量化考核 2. 学生知识掌握情况
资料收集	教师引导学生收集关于新能源汽车品牌海外宣传材料样本（视频、海报、文案等）等方面的资料。	学生完成资料收集，在小程序里分享。	微信小程序：资料积累 	采用案例库、作品库等丰富的教学资源，便于互联网和移动设备的传播。
课前摸底	教师要求学生提炼新能源汽车品牌海外宣传材料中的元素，绘制思维导图	学生通过《职业英语》精品课程网，上传宣传元素思维导图。	课程网站 	调查学情，了解学生对品牌宣传的认知情况，及时调整教学策略。

(二) 课中：深化学习阶段（课堂教学阶段）

教学环节	教学内容	教师活动	学生活动	教学资源及信息化手段	设计意图
课前回顾 (5分钟)	前情反馈	展示学生上传的思维导图，并点评。	观摩同学的作品，并对比学习，发现不同的亮点。	学生思维导图作品 	吸引学生的注意力
问题导入 (5分钟)	预告新知	MR播放一段新能源汽车品牌宣传视频。 提问学生：你们从这个视频中捕捉到了哪些品牌宣传的要点？	回答问题：捕捉品牌宣传的要点。	MR混合现实 	引导学生集中注意力
新知讲授 (10分钟)	品牌宣传的基本策略	使用VR和数字人等，详细介绍品牌宣传的基本策略，如定位、差异化、目标受众等。	认真聆听老师教学，与老师进行交流、提问，回答教师问题。	数字人讲授 	直观了解品牌宣传的基本策略

固知识 (5分钟)	案例巩固	通过VR实例展示成功的品牌宣传案例	通过网络平台投屏，案例中成功的关键因素	词云投屏 	思想碰撞
训技巧 (10分钟)	阅读训练	分发阅读材料，发布指令：获取文章大意，标注关键词，如品牌特色、技术优势、市场定位等。	独立阅读并完成教师发布的任务。	查词和翻译软件 	运用阅读技能
集创意 (5分钟)	小组讨论	指引学生分组讨论从文中提取的关键信息	对比及总结材料中的宣传策略	学生答案投屏 	培养学生思考能力
悟重点 (10分钟)	技巧总结	1. 结合AI机器人功能，进行词汇、句型讲解，并组织学生PK。 2. 点评学生阅读习惯、技巧运用	1. 学生PK：词汇联想、句型模仿。 2. 反思阅读习惯，检验技巧的运用	AI文案功能 	提升语言能力

实践活动 (15分钟)	拟写宣传文案	教师提供一个新的虚拟新能源汽车品牌，给出其基本特点和目标市场。	1. 学生分组，每组为这个虚拟品牌撰写一段简短的宣传文案。 2. 每组上台展示自己的文案，并解释其创意和策略。	AI智能批改 	加强实践和应用
评价成效 (10分钟)	总结知识，强调重点	1. 实时上传学生宣传文案并发起投票。 2. 评价学生课堂表现、任务完成情况。	1. 从多维度参与文案评比。 2. 自主对比反思。	投票小程序 	竞争意识及相互学习
布置作业 (5分钟)	撰写分析报告	发布任务：选择一家你感兴趣的新能源汽车品牌，找到更多的宣传文章，对比分析。	整理分析要点，撰写分析报告。	课程网站 	课后自我评估和改进

(三) 课后拓展环节

教学环节	教师活动	学生活动	教学资源及信息化手段	设计意图
收集案例	收集并整理关于不同新能源汽车企业的海外宣传文章。	学生在精品课程网上传文章材料（链接），互动交流。	课程网站 	培养学生的批判性思维和分析能力
提升技能	要求学生定期关注新能源汽车行业的最新动态和发展趋势。	通过阅读行业报告、参加相关会议、关注行业媒体等方式来获取这些信息。	行业媒体 	持续了解行业发展趋势，做好职业发展准备。

四、教学反思

(一) 教学目标：学生对新能源汽车在海外市场的品牌宣传策略和技巧的理解，提升学生的阅读理解能力，以及运用所学知识为新能源汽车撰写宣传文案的能力。通过学生的课堂表现、作业完成情况和小组讨论的结果来看，大部分学生都较好地达到了这些目标。

(二) 学生参与度：在本次课程中，学生的整体表现较为积极，能够积极参与课堂讨论和小组活动。但在某些环节，如阅读理解和撰写宣传文案时，部分学生还存在一些困难。这可能与学生的基础知识掌握不够扎实有关，需要在后续教学中加强基础知识的巩固。

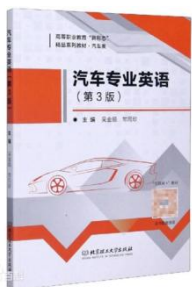
(三) 存在不足：学生们普遍认为课程内容丰富、实用，但也希望老师能够提供更多关于海外市场的详细信息和数据，以便更好地理解和应用品牌宣传策略。其次，部分学生在小组讨论中参与度不高，需要老师进一步加强引导。

(四) 改进设想：增加更多关于海外市场的信息和数据，为学生提供更广阔的视野和更深入的理解。进一步优化教学方法和手段，提高学生的学习兴趣 and 参与度。加强与学生的沟通和互动，及时了解学生的需求和反馈，调整教学策略和方法。

教案三 展会邀约 写作构建 (第 5-6 学时)

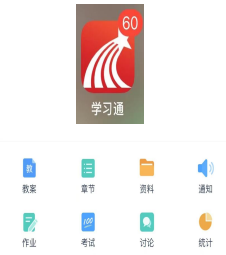
一、授课信息

教学主题	展会邀约	授课对象	2022级新能源汽车技术A班 (52人)
授课地点	多媒体教室	授课时间	第六周
教学内容	1. 邀请函的要点：结构、要素。 2. 邀请函的写作技巧。		
学情分析	1. 知识和技能基础：通过阅读和听力的学习，学生掌握了汽车行业的基础知识。 2. 认知和实践能力：学生目前已具备汽车销售的相关知识，但由于实践经验所限，对于英文邀请函的撰写还比较陌生。 3. 学习特点：学生对英文邀请函的知识及实践不足，导致知识结构欠缺，影响学生对英文邀请函的撰写能力。		
教学目标	知识目标	学生理解英文邀请函的基本结构	
	能力目标	学生能够运用英文写作技巧，独立撰写符合规范的英文邀请函	
	素质目标	1. 培养学生对英文写作的兴趣，增强对英文邀请函写作的自信，激发其展会欲望。 2. 树立正确的价值观，真实客观的进行自我评价，认识自己的特长，发挥自己的优势，实现自我价值。	

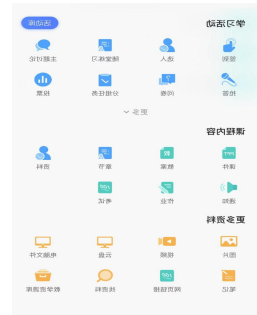
教学重点	1. 英文邀请函的结构和关键信息的组织 2. 英文邀请函的写作技巧及惯用表达方式	解决方法： 1. 视频导入，启发学生的撰写灵感 2. 展示案例，帮助学生熟悉英文邀请函的结构及表达方式
教学难点	如何根据不同类型展会的需求，针对性的撰写英文邀请函	解决方法： 1. 通过真实案例，展示不同岗位进行招聘时有不同要求 2. 结合邀请函案例，直观讲解邀请函的撰写要求及技巧
教学理念	秉承以学生为中心的教学理念，以立德树人为宗旨，以成功发掘潜在客户为切入点，引入撰写邀请函的项目任务，采用线上线下混合式教学模式，培养学生在职场环境下运用英语的基本能力，学习语言知识和技能，拓展思维能力，培养职业精神，提升文化自信。	
教学方法	教法：案例分析法、互动交流法、情景模拟法、多媒体资源	
	学法：自主学习法、小组讨论法、角色扮演法、实践法	
资源及手段	参考教材	新时代职业英语主干教程《通用英语》、活页式教材、《汽车专业英语》  
		网络课程平台： 课前发布课程任务、资源与作业，课后帮助学生获取资源、作业批改。
	信息化手段	VR虚拟现实、数字人、AI机器人
		Google Docs，学生通过平台进行小组协作，共同编写文档、制作邀请函。

二、教学过程

(一) 课前：了解学生现状（课前准备阶段）

教学环节	教师活动	学生活动	教学资源及信息化手段	设计意图
课前预习	1. 教师收集邀请函案例，推送至省精品课程的平台——学习通APP，为学生提供多种形式的邀请函案例。 2. 教师向学生发布讨论任务单：结合英文邀请函的案例，思考写作内容。 3. 批改学生作业。	1. 学生观看案例。 2. 学生完成教师发布的作业，对本节课知识点进行预习。 3. 查阅批改意见，参考教师意见修改邀请函。	在线软件： 案例累积、任务发布 	通过案例初步了解英文邀请函，激发学生学习欲望。发布课前任务和课前测试的问题，实时量化考核学生知识掌握情况，提高学生学习兴趣和主动性。
课前测试	1. 学习通平台发布摸底测试。教师发布英文邀请函的知识点摸底测试，了解学生的课前预习情况。 2. 根据测试结果调整课堂内容或进度。	1. 完成课前测试。学生进入课前测试环节进行答题，完成对邀请函撰写的摸底测试。 2. 查漏补缺。根据测试结果对掌握不够熟练的部分加强学习。	学习通APP：摸底测试 	调查学情，了解学生对英文邀请函的认知情况，实时量化考核学生知识掌握情况，及时调整教学策略。

(二) 课中：深化学习阶段（课堂教学阶段）

教学环节	教学内容	教师活动	学生活动	教学资源及信息化手段	设计意图
课前回顾 (5分钟)	邀请函的概述	1. 总结课前学习情况，对课前作业进行简单的总结和点评。 2. 问题导入：邀请函的作用。	依据课前总结进行知识回顾。	学习通平台：进入课程 	通过问题导入，引导学生开动脑筋，培养学生的积极思考能力。
视频导入 (7 分钟)	邀请函的应用	1. 数字人播放展会现场的视 频。 2. 问题导入：为什么需要邀请 客户参加展会。	认真观看视频，聆听老师教学，与老师互动交流，回答教师问题。	案例分析：展会现场的情景视频 	真实展会场景案例导入，引起学生对邀请函重要性的认识，了解邀请函与开发潜在客户的紧密联系。同时融入职场元素，循序渐进激发学生思维进入到撰写邀请函的情景中。

学习案例 (10 分钟)	邀请函的基本结构	1. 发布任务：学生进行思考讨论：邀请函包含哪些内容。 2. 结合案例，进行结构解析，讲授邀请函的构成部分，并对各个部分进行深入讲解。	学生思考问题，通过平台投屏，回答教师问题，分享自己的见解。	案例学习 	借助信息化手段，在有限的时间内让更多学生参与课堂活动，提升学生积极性，培养主动思考问题的能力。引导学生对APP讨论区显示的内容进行总结，梳理知识要点。
课堂练习 (10分钟)	邀请函的惯用表达方式	1. 布置任务：学生对不同的场合使用的表达进行归类。 2. 教授更多的表达，强化邀请函的惯用表达方式要点。	1. 通过APP平台进行不同类别的词汇及句子的归类。 2. 认真聆听教师讲解。	课堂教学：学习通平台 	通过练习及投屏答案，引导学生积极参与课堂活动。学生进一步理解邀请函的基本内容及惯用的表达方式，为随后的课堂任务降低难度， 解决教学重点，知识目标达成。
案例导入 (10 分钟)	邀请函的写作技巧	1. AI机器人案例导入：展示优秀邀请函案例，让学生进行讨论。 2. 深入学习案例，教授优秀邀请函的写作技巧。	1. 学生进行小组讨论，与老师互动交流。 2. 回答教师问题，分享自己的见解。	案例学习 	学生直观地了解优秀的英文邀请函应具备的特点。小组活动无论学生的基础如何都能参与其中，鼓励学生开口，培养学生勤用英语思维和表达的习惯。通过小组讨论来开拓思维，提高学生学习兴趣和主动性，培养学生的思考能力， 突出教学重点，解决教学难点。

课堂任务 (12分钟)	巩固练习	1. 布置任务：完成一份邀请函的撰写。 2. 教师巡场，观察学生活动，及时给予建议与帮助。	利用所学知识和技能完成英文邀请函。	外教和汽车4S店销售人员在线评估 	学生通过课堂任务及时巩固所学知识，提高写作能力，增强写作信心，达成能力目标。
小组活动 (15分钟)	互动点评	学生互相检查邀请函。	每组选派一名代表，分享其组员邀请函的亮点与不足。	在线软件和手机APP勘误 	通过互相点评等活动，有利于调动学习兴趣，学生能够更好地理解英文邀请函在实际展会中的应用，提升职场能力。
教师点评 (6分钟)	即时反馈	教师对学生的点评给予反馈，指导如何改进。	回顾邀请函所应包含的信息	在线软件 	引导学生精益求精，突破教学难点，达成素质目标。
归纳小结 (5分钟)	回顾写作要点	1. VR回顾本节课学到的英文邀请函要点。 2. 布置作业：进一步完善自己的英文邀请函。	1. 复述英文邀请函的作用和组成部分。 2. 完善邀请函。	VR虚拟现实 	对重难点进行总结，要求学生将职业道德作为履行社会职责的基础，素质目标达成。

(三) 课后拓展环节

教学环节	教师活动	学生活动	教学资源及信息化手段	设计意图
完成任务 课后辅导	1. 向学生发布作业：继续完善课堂活动所撰写的邀请函。 2. 辅导解答。	1. 学生完成教师作业。 2. 互动交流。发起讨论，与教师、同学交流学习，巩固课堂知识。 3. 查阅批改意见。	学习通平台： 任务发布、上传作业 	学生继续完善课堂活动成果，进一步巩固知识。教师答疑解惑，让学生在写作过程中及时得到反馈指导，并修正邀请函中的问题。

四、教学反思

(一) 教学目标：在本次英文邀请函写作的教学过程中，设定了清晰的目标，旨在帮助学生掌握英文邀请函的基本要素和写作技巧，提高学生的邀请函质量和展会竞争力。经过教学实践，大部分学生已掌握了课程的核心内容，能够独立完成一份符合规范的英文邀请函。但仍有部分学生在语言表达和细节处理上需进一步提高。

(二) 学生参与度：在本次教学中，为了提高学生的参与度，教师设计了多种教学活动，如分析案例、小组讨论、角色扮演等，这些活动使得学生在轻松愉快的氛围中学习，提高了他们的学习积极性。大部分学生的参与度较高，能够积极参与到课堂互动中，但仍有部分学生缺乏主动参与的意识，需要进一步加强引导和激励。

(三) 存在不足：实践是检验真理的唯一标准。然而，现有的英文邀请函写作课堂教学中缺乏足够的实践机会和项目经验。为了提高学生的实际操作能力，教师可以进一步为学生提供更多的实践机会和项目经验，如模拟展会或者相关的活动等，让学生在实际操作中锻炼和提高自己的邀请函写作能力，进而提升职场能力。

(四) 改进设想：结合学情分析，采用案例导入、视频导入、图片展示、教学动画穿插在课堂教学，更有效地激发学生学习理论知识的兴趣，挖掘学习潜能，将理论知识真正运用到实践中去，增加课堂的真实性和操作性，提高授课效果。