# 口语交际--《我是“小小推销员”》教学设计

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-07-23

*第一篇：口语交际--《我是“小小推销员”》教学设计《我是“小小推销员”》教学设计学习者分析：本班有46个学生，其中女生18个，男生28个，对于农村学校的学生来说，口语表达较差，每次上台发言的时候总是难以开口。语言组织能力也较差，所以在这样...*

**第一篇：口语交际--《我是“小小推销员”》教学设计**

《我是“小小推销员”》教学设计

学习者分析：

本班有46个学生，其中女生18个，男生28个，对于农村学校的学生来说，口语表达较差，每次上台发言的时候总是难以开口。语言组织能力也较差，所以在这样的情况下，我经常给他们做示范，自己先说，以便来鼓励他们。教学目标：

1．学会在具体的情境中稍做准备，使用一定的说明方法有条理地介绍一样商品，并能努力用语言打动别人，培养认真倾听、抓住要点大胆提问的能力。

2．在互动的交际过程中，激发学生口语交际的兴趣，做到态度大方，有礼貌。

3．提高学生的口语表达能力。

教学重、难点：

1.使用一定的说明方法有条理地介绍一件商品。

2.激发学生对口语交际的兴趣。

教学准备：

课前学生可准备自己喜欢的物品实物或是物品的照片、产品说明书等。老师准备了一段有关推销东西的视频和我喜欢的一件物品。

教学过程：

一、创设交际情境，进入新课

1．情境导入

到多媒体教室播放课前准备的视频广告。让学生掌握介绍商品的一些要点。自己也介绍了我准备的物品。之后让学生说说从这侧广告和我的介绍中都知道了什么？

2．归纳总结

推销员不仅要清楚而有条理地介绍商品，而且要用生动形象，富有感染力的语言打动顾客。同时还应当彬彬有礼，热情周到，这样才能获得顾客的好感，最终将自己的商品推销出去。

3．阅读迁移

怎样做到有条理地介绍呢？咱们一起来看看《新型玻璃》第三自然段。

（1）自由读第三自然段，说说课文是怎样介绍“变色玻璃”的？（围绕“变色玻璃”从特点和作用两个方面有条理地介绍。）

（2）这段话哪些地方最吸引你？在畅所欲言的基础上，引导学生了解课文用“自动窗帘”这一形象的比喻来说明变色玻璃的特点。

（3）归纳总结：围绕一个事物的几个方面一一介绍，能让表达有条理。如果再用上打比方等形象的表现手法，会使介绍更加生动。

4．情境创设

（1）同学们都有自己喜欢的物品，想把它们介绍给大家吗？今天咱们就在教室里举办一个商品发布会，同学们来当一回“小小推销员”，把自己喜欢的“商品”介绍给大家。

（2）你觉得可以怎样有条理地介绍自己的商品呢？

（引导学生明白可以从外观、规格、用途、使用方法、价格等方面有条理地介绍“商品”。）

二、开展合作交流，倡导人人参与

1．组内交流

（1）提出交流要求：

●清楚，有条理地介绍“商品”，并努力学会打动别人，交流时注意礼貌。●认真专注地倾听，能提出自己的想法。

（2）学生自由准备。

（3）在小组中把自己的商品介绍给大家。别的同学要边倾听，边补充、提问。

（4）根据交流情况，各小组推荐一名准备充分、介绍精彩的同学，代表小组参加“最佳推销员”的评比。

2．群体合作

（1）宣布“最佳推销员”评比开始。

（2）公布评比办法：

●实话实说。

用简洁明了的语言，准确而有条理地介绍“商品”，力求让大家听得清楚、明白。

●有问必答。

能针对评委和同学提出的关于“商品”的问题，耐心地解答，力求使大家满意。

（3）各组发挥集体力量，集思广益，为候选人献计献策。

这一教学环节可分以下几步进行：

第一步，请全组学生围绕“怎样清楚、准确、有条理地介绍产品”这一要求，稍做准备。

第二步，由候选人根据大家准备的介绍商品，其他学生补充，纠正，提出建议。介绍时可以参照“商品”说明书的介绍，使表达更准确明了。

第三步，组内学生预想评委和同学可能会提出的问题，围绕问题共同寻求答案。第四步，评委和同学共同推选出《最佳推销员》。

三、总结

今天的口语交际课，我们不仅学会清楚、准确、有条理地介绍商品，还用生动、形象的语言，恰到好处的动作去打动顾客。更重要的是在宣传、推销的过程中形成了良好的团队合作意识。

教学反思：

上口语交际课是颇让人伤脑的，一节课下来若没有学生全体参与讲话交流，就会变得冷冷清清、索然无味。因此，我努力想方设法使课堂上学生有所收获。１、要让学生畅所欲言。

口语交际课要让学生想说、敢说、畅所欲言，是成功的第一步。本堂课让学生观看有关商品推销的视频和听我介绍的物品，让学生情境表演，课堂开放了，言论自由了，学生的话也就多起来了，口语交际的“活动场”也就形成了。２、要让学生言有所“规”。

做到了“畅所欲言”还不够，还要让学生“会说能说”，规范地说话，文明地说话。本堂课的目标是“通过口语交际训练，让学生在实践中自主探究并逐步掌推销的技巧，文明的与人交流”。因此，还要教给学生推销的技巧，让学生在演演说说，在比较、评议中自主感悟。

３、要让学生言有所“获”

在本堂课的口语交际中，学生积极参与交际实践，在实际中不仅学会了倾听、表达、应对等口语交际技巧，更重要的是他们学会了做人要“真诚”，在生活中要“以诚待人”。

**第二篇：“我是‘小小推销员…口语交际教学设计**

河南省新乡市牧野区工人街小学 张伊倩

【教学内容】

人教版语文五年级上册第三单元口语交际。

【教学目标】

1．学习使用说明方法有条理地介绍商品，努力用语言打动别人；培养认真倾听、抓住要点大胆提问的能力。

2．激发学生口语交际的兴趣；态度大方、有礼貌。3．学习合作，讲究诚信，培养实事求是的交际态度。

【教学重难点】

学习使用说明方法、有条理地介绍，培养学生的合作意识、诚信意识。

【教学准备】

学生自备商品实物、照片、产品使用说明书，教师自制课件。

【教学过程】

一、创设学习情境，激发交流兴趣

师：同学们，我们在生活中要到商场里去买东西，选商品。买东西的时候，我们免不了要和营业员打交道。老师这里有个小短片，记录了一位营业员和顾客交流的情景。我们来看一看。

教师播放短片，请学生观看，并注意他们是怎样交流的。

师：大家喜欢片子中的营业员吗？为什么？

学生回答：“很亲切”，“面带微笑”，“热情”，“说话有条有理”„„

师：你们和家人、朋友一起逛过商场吗？逛商场时遇到的营业员是怎样介绍和推销商品的？

学生回答：有的营业员“介绍得很详细”，“说话有条理”，“语言生动”„„对这样的营业员“印象很好”；有的营业员“说话哕嗦”，“没有条理”，“态度不好”，“说不清楚”，“应付人”„„对这样的营业员“印象不好”。

师小结：从同学们的表达能看出来，做好一个推销员可不容易啊！他不仅要能够清楚、有条理地介绍商品，而且还要能用生动形象、富有感染力的语言打动顾客，同时应当彬彬有礼、热情周到。这样，才能获得顾客的好感，最终将自己的商品推销出去。

教师板书：“态度：亲切自然热情有礼”，“表述：清楚流畅生动形象”。

[设计意图：通过学习情境的创设，学生调动了已有的生活经验，激发了表达欲望，对如何做好推敲有了感性认识。]

二、示范推销，明确交际方法

师：今天，老师给大家带来一样物品。它携带方便，价格便宜。你们想知道是什么吗？答案就是我要说的谜语的谜底。

教师以课件出示谜语：“一幢房子虽不大，里面住着十二家；千万可别小看它，个个都是艺术家；既能写，又能画，人们都很需要它。”

师：同学们，你们猜猜它是什么？

生：是书。

生：我猜是电脑。

生：我猜是笔。

师：有的同学猜对了，它是一支十二色的水笔。大家看，这个小谜语是不是也是一个好的介绍啊，有数量，有大小，有作用，还挺生动，但是不太明确，顾客也不好明白，他得猜。今天呀，老师也想当一回推销员，用推销员的办法推销一下我的这支笔，谁愿意上台来当一当顾客呢？ 点名请几位学生上台当顾客。

教师做推销员，穿戴上准备好的服装；学生做顾客。

师：我推销前，先说一下要求。在我进行介绍的过程中，你们几个顾客如果有什么问题可以主动提出，或者觉得有什么地方我还没有介绍到，你们也可以主动发问。其他同学呢，要认真看、仔细听，一会儿来评价一下我这个推销员的表现。

师：你好，小朋友。你是想买支笔吧？你可真有眼光啊！这种笔颜色漂亮，体积不大．携带方便，最吸引人的是它有十二种颜色，红、黄、蓝、绿„„几乎你们所需要用到的颜色都具备了，有这十二个忠实的伙伴陪伴你学习、生活，你的生活一定会更多姿多彩的！带上这样的一支笔，既轻巧又实用，这比带上十二支不同颜色的笔要方便多少呀！怎么样，想要吗？你们是学生，阿姨会给大家一些优惠的。买上一支吧，保证你们用了还想用。至于使用方法吗？看，想用哪一种颜色就按一下，不用时，再按一下，就自动缩回去了。这支笔可以重复使用，哪种颜色用完了，再换一根相应颜色的笔芯就行了，（教师拿笔示范。）多实惠呀！如果你们哪里还不清楚，还可以对照着产品说明书了解一下。（拿出产品说明书。）怎么样，买了吧！

学生同意购买彩笔。

师：看来我这个推销员表现还不错，你们来评价一下我的表现吧。

请学生进行评价。

教师根据学生发言总结并板书：“内容：详细介绍特点性能”。

[设计意图：教师从彩笔的外观、使用方法、用途等方面进行了介绍，并使用了打比方、作比较等说明方法，对学生进行了交际示范。] 师：同学们，看到刚才老师当推销员当得这么过瘾，你们是不是也想试试？这样，接下来由老师当顾客，我们请一位同学当推销员？

请学生自愿报名，点名请一位学生做推销员。

教师和学生模拟交流。

请学生评价推销员的表现。

师小结：当有的顾客百般刁难推销员时，有的推销员既能坚持原则，又能随机应变，他们实事求是地介绍产品，而且没有因为顾客的刁难改变态度、没有欺骗顾客，他们讲了诚信，虽然没能推销出去产品，但体现出了很高的素质，也值得表扬。

教师板书：“实事求是讲诚信”。[设计意图：本次口语交际要体现听与说双方的互动。上面的设计注重训练学生听的能力，要求学生注意倾听别人发言，并给予合适的回答，同时融入了教师的评价、学生的自我评价、学生间的评价。通过师生的互动示范，激发了学生的交际兴趣，为后面学生自由推销产品做了方法指导。]

三、拓展交际内容，自由交流

师：要做好推销，只了解推销的技巧和方法（手指板书）是不够的。这样，大家手中都准备了一个自己熟悉、喜欢的小商品，你们想一想，该怎样向别人推销手里的商品。

请学生讨论、交流，教师总结：首先要深入了解要推销的产品，可以仔细阅读说明书、向他人请教，同时自己认真观察，以便从外观、规格、用途、使用方法、价格等方面对商品有全面的了解，然后精心准备，做到对这些内容心中有数。其次，选择一些介绍商品的方法、技巧。再次，要具备一定的随机应变能力，来应对形形色色的顾客。

师：请同学们从这几方面人手，按一定顺序做推销准备！

教师以课件出示“推销小建议”：

1．对产品的外观、规格、用途、使用方法、价格等方面仔细了解，找出产品最能打动人的地方，准备描述。2．思考：面对顾客时，准备用怎样的表达方式、怎样的语气、怎样的说明方法推销商品。3．想象一下：顾客会针对产品的哪个方面提出什么样的质疑，自己将如何解答。

学生做好准备后，请大家在小组内尝试推销自己的商品。一名同学介绍的时候，其他同学要认真听，并提出不懂的或想知道的问题、建议。介绍完商品后，听的同学要对推销员的表达、语气、表情以及介绍的产品内容进行评价．提出建议。

请各个小组推选出一名最佳推销员，参加班级最佳推销员评选。

[设计意图：学生分组交流，有利于增加学生的锻炼机会，实践刚刚学到的推销方法。而提问、解答、评价环节，则拓展了交际训练形式。]

四、全班展示交流，强化方法的学习

师：现在．我们在课堂上安排一个大型的特卖会，大家来进行现场交易。台下的同学来扮演顾客，台上有优秀的推销员向你们介绍、推销他们的产品。请大家认真倾听推销员的介绍，并与推销员产生互动。推销员呢，要抱着既对消费者负责又对产品负责的态度，态度友好地回答顾客的质疑。最后，由顾客根据推销员的表现评选出“最佳推销员”。

请各个小组推选出的最佳推销员上台，进行展示交流。

教师关注交流过程，可以以顾客的身份，与推销员进行交流。

在所有推销员展示完后，请顾客发言，评选“最佳推销员”，颁发笑脸胸章。

教师对推销员的介绍、顾客的质疑，从表达策略、效果等角度进行评价，提出改进建议。

师小结：同学们，我们在推销商品时，不仅要详细了解商品的有关信息，还要注意表达方式、方法，态度也要亲切自然、热情有礼。

[设计意图：通过学生的交流展示、教师评价、学生评价等，使学生再次经历语言锻炼，强化交流方法的学习。]

五、利用课外资源，拓宽学习渠道

师：同学们，要想更多地了解推销，可以在我们的生活中多观察、多学习。最后，我给大家推荐一本专门介绍推销的书-《世界上最伟大的推销员（实训提升版）》，这本书用简单通俗的语言介绍了推销员如何处理日常的推销工作，并详细介绍了推销员应具备的技巧和提升这些技巧的方法。此外，这本书还附有大量完备、翔实的案例，让读者能够在细细品味推销大师的风采之余，对推销的精髓有进一步的了解。

[设计意图：教师将口语交际课与课外的口语交际学习结合起来，使学生结合课外阅读，进一步提升口语交际能力。这是课堂教学的需要，也是学习方法的引导。

**第三篇：口语交际《我是“小小推销员”》教学设计**

口语交际《我是“小小推销员”》教学设计

向正进

教材目标分析;《我是“小小推销员”》是人教版义务教育课程标准实验教材五年级上册第三单元中的口语交际话题。这一话题贴近学生的生活实际，容易引起他们的兴趣。口语交际时，要求学生根据内容稍做准备，学会用一定的说明方法从外观、规格、用途、使用方法、价格等方面有条理地介绍“商品”，努力用语言打动别人，并能针对别人提出的问题作出回答和解释。口语交际过程中还要求学生学会认真、耐心地倾听别人的发言，敢于提出问题，积极参与交际活动。

学生分析;我班学生58人，男生23人，女生25人。课堂上，学生发言积极，思维敏捷，善于和组员合作。所以这次的口语交际，正是他们所爱的活动之一。

教学目标： 知识与技能：

学会在具体的情境中稍做准备，使用一定的说明方法有条理地介绍一样商品，并能努力用语言打动别人，培养认真倾听、抓住要点大胆提问的能力。

过程与方法

在互动的交际过程中，激发学生口语交际的兴趣，做到态度大方，有礼貌。情感态度与价值观

渗透合作意识和诚信教育，培养学生实事求是的态度。课前准备：

课前可准备自己喜欢的物品实物或是物品的照片、产品说明书等。教学过程：

一、创设交际情境，激发交际兴趣 1．情境导入

在市场上，你们看到那些卖货的人，他们在吆喝什么？谁能学学？ 2．归纳总结

推销员不仅要清楚而有条理地介绍商品，而且要用生动形象，富有感染力的语言打动顾客。同时还应当彬彬有礼，热情周到，这样才能获得顾客的好感，最终将自己的商品推销出去。

3．情境创设

（1）同学们都有自己喜欢的物品，想把它们介绍给大家吗？今天咱们就在教室里举办一个商品发布会，同学们来当一回“小小推销员”，把自己喜欢的“商品”介绍给大家。

（2）你觉得可以怎样有条理地介绍自己的商品呢？（引导学生明白可以从外观、规格、用途、使用方法、价格等方面有条理地介绍“商品”。）

二、开展合作交流，倡导人人参与 1．组内交流

（1）提出交流要求：

●清楚，有条理地介绍“商品”，并努力学会打动别人，交流时注意礼貌。●认真专注地倾听，能提出自己的想法。（2）学生自由准备。

（3）在小组中把自己的商品介绍给大家。别的同学要边倾听，边补充、提问。

（4）根据交流情况，各小组推荐一名准备充分、介绍精彩的同学，代表小组参加“最佳推销员”的评比。

2．群体合作

（1）宣布“最佳推销员”第一回合评比开始。（2）公布评比办法： ●实话实说。

用简洁明了的语言，准确而有条理地介绍“商品”，力求让大家听得清楚、明白。●有问必答。

能针对评委和同学提出的关于“商品”的问题，进行耐心地解答，力求使大家满意。（3）各组发挥集体力量，集思广益，为候选人献计献策。

三、引发多向交互，讲究交际修养 1．各组推荐一名评委，说明推荐理由。2．评委发表公正评审宣言。

3．各组候选人分别完成“实话实说”和“有问必答”两项任务，随机接受来自评委和同学的提问。

在完成“实话实说”任务时，既可以从“商品”的外观、规格、用途、使用方法、价格等方面作全面介绍，也可以重点强调某一方面的特点进行详细介绍。介绍“商品”时最好采用边说边演示的方法，突出特点，使得介绍具有吸引力和说服力；也可以一边说一边出示“商品”照片，以取得直观、形象的说明效果。这一教学环节应当充分发挥学生的创造性，以言语为主，辅之以多样化手段有条理地介绍“商品”。

在完成“有问必答”任务时，如候选人难以回答，同组同学可以作为后援团参与回答问题。这一教学环节，要求评委和顾客根据评比办法进行评价，能够言之有据，言之有理。而候选人和后援团可以据理力争，但应当注意交际礼貌，有礼有节。

四、言语魅力展示，升华交际情感

1．宣布“最佳推销员”第二回合评比开始。2．公布评比办法： ●创意比一比

小组合作创编一段广告，用生动形象的语言表现出产品的特点，力求打动评委和顾客。宣传时要本着诚信的原则，不能夸大其词，做虚假广告。

3．教师播放精彩的广告片段，请学生说说广告中哪些说法最能打动人。4．小组创编广告，力求用言语打动别人。

5．候选人介绍创编的商品广告。评委和顾客分别进行评价，候选人和后援团对评审结果提出自己的想法。

这一教学环节，要求评委和顾客能根据评比办法进行评价，而候选人在介绍产品时尽量以生动形象的口语和恰如其分的肢体语言打动评委和顾客。当评价结果出现后，可以据理力争，但要注意交际态度和交际礼貌，做到胜而不骄，败而不馁。

6．宣布评比结果。（以激励为主）

五、总结

今天的口语交际课，我们不仅学会清楚、准确、有条理地介绍商品，还用生动、形象的语言，恰到好处的动作去打动顾客。更重要的是在宣传、推销的过程中形成了良好的团队合作意识和诚实守信的良好美德。

【设计意图】

创设贴近学生生活的具体的交际情境是实施口语交际的重要策略。本课设计了“两短一长”的交际情境。“两短”分别指在课始、课中提供的“商品推销”和“精彩广告”情境，这两个情境取自学生熟悉的生活场景和耳熟能详的广告用语，第一个旨在激发学生的交际兴趣，使他们尽快投入交际活动，第二个不仅使学生兴趣盎然，而且为他们的口语交际提供了模仿和借鉴的材料。“一长”是指课文中一以贯之的评选“最佳推销员”情境。这一情境由组内自由介绍、推荐候选人、两个回合评比、评选最佳推销员等板块组成，层层展开，逐步深入，富有变化。在这样的情境中既有学生的独白，也有组内、组间学生的互动，为他们进行双向、多向交流提供了可能。

教学反思：

这节口语交际课，孩子们玩得很开心。我在上这节课时，就对学生说过，每个人都要学会推销，有些人推销的是商品，有些人推销的是人。但是推销不是夸大其词，但是有时候也可以有善意的谎言。

这节课的教学思路是这样的：先让学生读一下口语交际课的内容及要求，明确学习任务，接着让学生在小组内说说今天准备了哪些商品来推销，先在小组内向组员推销，这一环节学生学习的积极性非常高，在这一环节我特别要求学生要学会用普通话与别人交流，大部分学生介绍商品时，基本上都按要求做了，虽然普通话说得很不自在，很生硬，但是我还是很高兴，因为这是一种好表现，因为学习必须有过程，而能力的形成更需要过程。接下来的环节是让学生上台推销自己的商品，上台是先介绍后接受其它同学的提问。这节课总共有五个学生上台推销，学生提问推销员解答这一环节让课堂又出现了一个高潮。提问的学生非常踊跃，解答的学生也很耐心。这一环节培养了学生倾听和交流的习惯和能力。最后是让全班来评一评，谁是优秀推销员。

这节课下来，让我感受很深。学生的想象不可低估，学生的潜力还可开发。让每个学生自己问问，自己解决，合作协作，比老师说上一百遍管用。让每个学生感受得到成功的喜悦，让每个学生感到有尊严，我们老师可要好好思索了。

**第四篇：口语交际《我是“小小推销员”》教学设计**

五年级上册语文口语交际《我是“小小推销员”》教学设计 课题名称：我是“小小推销员”

教学目标分析

1、运用口头语言进行交际，提高学生表达、应对、倾听、提问等语言能力。

2、运用本单元学习的说明文的方法，学习写一篇说明文。在习作实践中不断提高表达能力，受到热爱科学的教育，陶冶热爱生活的情趣。

学习者分析

五年级学生已初步具备了一定的语言表达能力，掌握了一些基本的沟通技巧。而且针对本次口语交际，学生在课前已做了充分的搜集准备。所以学生是有备而来的，为交际的有效展开奠定了良好的基础。针对一件自己熟悉的物品作介绍，学生们必定有话可说。只要教师为他们创设一个良好的交际情境，引导学生乐于表达、善于表达，那么交际中，进一步提高口头表达能力并引导学生学会应对，学会表达，学会欣赏，学会评价，从而提高学生的综合语文素养。

教学重点

在活动中培养学生协调、应对、表达等能力。通过习作灵活运用本组课文学到的说明方法介绍一种物品。

教学难点

这次口语交际，是让学生尝试做“小小推销员”，向别人介绍一种商品。设计这样一次尝试性推销商品的活动，目的在于指导学生初步学习推销的方法，在活动中提高口语表达能力和人际交往能力，在学生心中构建以商品推销的初步体验，感受成功的快乐。

课前准备

1、搜集一些有关商品推销的知识、故事，丰富对商品推销的认识。

2、每人准备一两件“小商品”，可以是吃的、玩的、用的„„并通过观察、参观、访问、阅读说明书、查找资料等方式，尽可能多地掌握这种物品的有关资料。

课时安排：1课时。

教学过程

一、激发情趣

今天同学们带来了很多“小商品”，你想让你手中的物品也得到别人的喜爱，让别人心甘情愿地把他买下来吗？那我们今天就试着做一名“小小推销员”。

二、精心准备

1、熟悉“商品”：

对你的“商品”进行全面了解。从外观、规格、到用途、使用方法、以及价格，做到心中有数。可以通过阅读说明书和向别人询问，得到真实的情况。

2、找出产品最能打动人的地方，准备做精彩的描述。（你的物品有哪些特点？如：外形、质量、用途、价格等，抓住突出的特点，用数字、举例、对比、打比方、生动描写等方法，具体描述物品的特点。）

3、面对“顾客”，你用怎样的表情，怎样的语气，怎样的语言推销你的商品，请做好充分的准备。

4、思考“顾客”针对产品会提出那些质疑？你将如何解答。

三、小组试买

1、在小组中试着推销你的商品，让同学们针对你推销产品的内容、语言、语气、表情提出建议。

2、认真聆听同学们的建议，合理采纳。

四、班级特卖场

1、每组选出最优秀的“推销员”，推销自己的产品。

2、“顾客”认真聆听“推销员”的介绍，对产品提出质疑。

3、耐心、机智的回答“顾客”的问题，抱着即对消费者负责，又对产品负责的态度。

五、总结

1、评出最佳“推销员”。

2、你认为怎样才能过做一个优秀推销员？（优秀推销员的标准是什么？）

五年级语文上册第三单元口语交际《我是“小小推销员”》教学反思 这次口语交际，是让学生来做“小小推销员”，向别人介绍一种“商品”。目的是让学生在推销活动中，提高自己的口语表达能力和人际交往能力。

两天前我就把任务布置给学生，不仅要精挑细选自己的商品，还要到市场去观察，了解一个推销员所具备的素质。没想到同学们很高兴，准备了很多物品，有玩具、文具、钟表等等。上课时，我要求他们必须把自己的物品性能介绍清楚，如何让“顾客”称心如意，欣然买下，就看你的推销水平了。先在小组内推销，然后从每一组中选出优秀推销员，上台推销自己的商品，在推销过程中，顾客可以提出问题，还可以进行讨价还价。整个活动过程非常活跃，学生参与的积极性很高。他们真正体验到了推销员的角色，虽然他们的推销方式还很稚嫩，顾客的提问也俗套。但看到他们表现出的激情和热情，我感到由衷的高兴。

认真反思这节课，我认为一节完整的口语交际课不仅要有听说的练习，更重要的是在具体的交际情境中，加强老师和学生、学生和学生之间的互动。口语交际课是强调交际性的，既要注重言语本身的表达训练，又要注重提问的艺术与解决对策，还应该注重人际交往的礼貌等交际规则。也就是说，口语交际非常重视语言能力的训练和学生语文素养的全面提升。

在本堂课的口语交际中，学生积极参与交际实践，在实际中不仅学会了倾听、表达、应对等口语交际技巧，更重要的是他们学会了做人要“真诚”，在生活中要“以诚待人”，他们的人文情感得到了提升，这也是他们最大的收获吧。2

**第五篇：口语交际《我是小小推销员》教学设计**

口语交际《我是小小推销员》教学设计

澄迈县城东小学 莫瑞兰

教学目标

1、启发学生兴趣，激发学生交际欲望，让学生产生听说和评价的愿望，指导学生初步学习推销方法。

2、培养学生动脑、动口能力，大胆创新，规范学生的口头语言，提高口语交际能力，培养良好的听说态度和人际交往能力。

3、面向全体，注重师生互动，生生互动，给学生以商品推销的初步体验，感受成功的快乐。

教学重、难点

1、怎样生动而有效地推销自己的物品。

2、评议推销商品过程中的优、缺点，提高交际水平。教学准备

1、学生准备：了解推销的知识；准备待推销的物品。

2、教师准备：多媒体课件。教学过程：

一、创设交际情境 激发交际兴趣。

导入：每个人都有自己的梦想，同学们有的想当科学家，有的想当作家，有的想当医生，有没有想过当一回推销员呢？今天我们来一次快乐体验，当一回推销员，让你手中的物品也得到别人的喜爱，让别人心甘情愿的买下来。那么什么是推销呢？孩子们，在哪见过推销？（生结合生活经历谈）

二、观看推销视频（播放“推销员推销扫地机器人”视频）

1、师：孩子们，观看了推销视频，此刻，你认为推销是什么呢？

2、生谈自己看法，师引导，总结：推销就是用语言、动作打动顾客，引起顾客购买的欲望，也就是推广货物的销路。

3、请同学们默读题目，看文字口语交际给我们提了什么要求、告诉了我们哪些推销方法？画出来。

（板书：

一、了解商品：外观、规格、用途、使用方法。）

三、示范引路

1、师：看推销员说得这么起劲，老师也按捺不住了。今天，我也带来了我喜欢的小物品，我也想说说，能给我一个机会吗？那我说的时候，你们当评委，看看我表现得怎么样，给我提提宝贵意见，好吗？

2、师介绍、推销蓝牙音箱：同学们，你们喜欢听音乐吗？你们用什么方式来听音乐的呢？你们想不想随时随地享受音乐带来的快乐呢？今天，老师就给大家介绍一位新的朋友，它的名字叫索爱蓝牙音箱。请看，它小巧玲珑的粉色带有光泽的圆形机身，一看就让人特别地喜欢。笑脸形状的接口布局处处皆是美感，由于它轻盈小巧，可以轻松装入包包，无论是居家还是户外旅行，都可以给你带来震撼的音乐感受。（外观）。它表面是细腻的硅胶，手感温润顺滑，同时具有缓冲作用，可避免或减少跌落造成的损坏。顶部是弧形的触控面板，科技感十足。它的扬声器采用进口芯片。360度全方位设置的扬声器发出的声音，经扩散板360度扩散，从而使扬声器的声音向360度扩散。高工艺水平设置使它释放更悦耳的声音，听一次就让你上隐。（构造）。它还能轻松连接手机，平板电脑等蓝牙设备。既可以听音乐，又可以接听电话。顶部有模式切换键、上一曲按键，下一曲按键，音量加大和减少键。接听电话键。因为是触屏感应的设计，所以只要你轻轻地接触就可以轻松使用它了！它还可以插入内存卡，别看这东西薄薄的，它的内存有2G这么大，至少可以存放五六部电影！有了它，我们可以把自己喜欢的电影、歌曲、电子书都下载放到里面，随时随地欣赏！（功能）功能这么齐全、方便携带的索爱蓝牙音箱仅仅需要79元，大家喜欢吗？欢迎抢购！

3、生评价，总结：

要想把产品推销出去，仅仅给商品做个简单介绍还是不够的，那在推销的商品的时候需要做好哪些事情呢？

4、汇报交流，教师归纳：

(1)推销商品时要详细介绍商品的特点、性能(参考商品说明书)。(2)根据需要进行演示、品尝或试用。(3)态度要亲切自然，热情有礼貌。学生回答 老师随即板书：

内容： 详细介绍、条理清楚 表述： 清楚流畅、生动形象 态度： 亲切自然、热情有礼

四、激发兴趣，创设情境

同学们有没有谁在别人的推销下买下了什么？（生说）那你能不能回忆一下他们当时介绍了些什么？他们介绍的哪一点打动了你，让你买下了那件商品？孩子们，你们愿不愿意挑战自己，也给自己一个机会？今天来做一回小小推销员，看看谁能够把老师今天带来的礼品推销出去呢？谁推荐得好，老师就把这此礼品奖励给谁。现在，我们就把教室当成大市场，把你的课桌当柜台，四人一组练习推销。两位当推销员，使出看家本领，推销你的商品，另两位做顾客，使出浑身解数讨价还价，买到物美价廉的商品。开始吧。（同桌练习推销）

五、模拟情景，推销“商品”

1、小组内派代表上台。

师：准备好了吗？孩子们，可以开始展示了吗？下面老师就请同学们到前面进行推销展示，而其他的同学呢，要认真倾听！听完针对他们的表现，要给出你的评价呢！

2、小结：看得出还有很多同学想展示自己的推销才能，可是由于时间的关系，我们不能在这儿展示了。不过没关系，我们可以回家向爸爸、妈妈以及你的小伙伴推销你的小物品或者向别的班的同学推销自己，认识新朋友，好吗？

五、在情境中总结、升华

师结合板书总结：今天的口语交际课，我们不仅学会清楚、准确、有条理地介绍商品，还学会了用生动、形象的语言和恰到好处的动作去打动顾客。更重要的是在宣传、推销的过程中养成了诚实守信的优良品德。只要我们细心品读，就能帮助我们每一个人成为自己的最佳推销员！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找