

# 高职院校留学生《国际商务谈判》教学改革思考 ——以江西泰豪动漫职业学院为例

范永婷 王静

江西泰豪动漫职业学院 江西 南昌 330200

**【摘要】**国际商务谈判课程是提升跨文化沟通能力的基础课程。本文提出的改革思路是：边语言边专业提升教学效率，边理论边案例加强教学效果，边实训边顶岗开发学生能力，边教学边考评优化课程评价。由此增强学生创新和实践能力，提高分析问题和解决问题的能力。

**【关键词】**高职；国际生；国际商务课程；改革

## 1 课程改革的背景

为了响应国家“一带一路”的号召，服务于“一带一路”沿线国家经济发展，为“一带一路”发展提供国际化人力资源，由江西泰豪集团出资兴办的江西泰豪动漫职业学院，从2017年开始招收“一带一路”沿线国家留学生，至今为止已经招收了22个国家三届共57名留学生。

国别不同、文化背景、教育背景不同、宗教与习俗不同，专业教育如何通过教学过程更加精准地实施，如何抓住影响国际生培养质量的核心课程教学进行有效的改革施教，以提高国际生培养质量，高职专业课程教育是国际生培养面临的一个重要课题。

传统的国际商务谈判课程都是先语言后专业的学习；传统的国际商务谈判的课堂先进行专业知识的教导，再有案例分析让学生理解和实践；传统的国际商务谈判的教学和实践处于半分离状态，国际生经过两年的课堂学习，然后在公司实习实践；传统的国际商务谈判对国际生的考评主要依靠期末考试。

这样的课程设计和教学效果不符合国家一带一路的发展战略，不符合泰豪集团产业升级的要求，同时对于活泼外向的国际生群体也是一个严峻的考验，所以提升国际生跨文化沟通能力的国际商务谈判课程改革势在必行。

## 2 国际商务课程的特点

国际商务谈判课程是国际贸易专业的核心课程。课程要求学生掌握谈判的基本概念和类型，谈判中应使用的策略和方案；理解和熟练运用谈判前期的调研工作，

谈判中期的步骤设定，谈判后期的收官工作。

它具备综合性和实践性的特点：

(1) 综合性。国际商务谈判是国际贸易专业所有知识的综合应用；学生需要熟悉国际贸易的方方面面，包括从产品的主要原材料，产品质量细节，产品加工工艺，质量控制和测试标准，包装材料的选择，主要竞争对手的价格 & 规模 & 特点，自身的产品优势和公司优势，支付渠道，交货期，海运或者陆运的选择，到行业的周期变化，合同的签订，信用证的开具，国际业务标准单据的交付等，只有学生熟悉所在的行业 & 公司 & 产品 & 国际贸易的游戏规则，才可以和国际客户更顺利地谈判，以专家的姿态引导客人取得谈判的成功，

(2) 实践性。学生的专业能力不在于记忆知识点的多少，而在于实践中灵活运用课堂知识，使用越多，复盘越多，水平越高。正是因为国际商务谈判需要学生懂得的知识综合全面，而且许多知识不是静态存在，而是动态发展，例如主要竞争对手的价格动态，新的加工工艺，新的原材料运用，行业发展趋势等。所以学生对知识的运用不再是简单的运用，而是在运用复盘后迭代的理解和消化。学生只有在实践中不断发展自己的思维能力和专业谈判能力，才能提出基于双方共赢原则的创新性解决方案。

## 3 传统教学模式的局限性

江西泰豪动漫职业学院是江西省首家招收境外留学生的高职学校。从2017年开始招收境外留学生，属于摸着石头过河从无到有。国际商务谈判这门课的教授，还存在一些问题。

### 3.1 先语言后专业课的教学效率差

在我校第一年的留学生招收时,我们的安排是留学生第一年先过语言关,第二年的专业学习编入中国学生的班级一起混班学习。但是实际操作中我们发现诸多问题,首先就算通过了 HSK4 的留学生对中国专业老师的教学方式也接受不了。例如老师们授课时的语速,使用的专业词汇,专业背景知识都成为留学生学习专业课程的拦路虎,就更别提那些没有过级的孩子。国际生单单学习语言,背后没有对他国文化的深入了解,没有跨文化交流意识的前期导入是导致教学效率差的主要原因。

我们招收国际生的中文水平和认知能力各有不同,有的来中国之前已经通过 HSK4 级的水平测试,并且有几年的销售和社会经历,而有的国际生刚刚高中毕业,就来到中国,这两种孩子认知水平和知识经验全然不一样。目前因为国际生人数的限制,不能按照认知水平进行分班上课,课堂教授所有国际生理解专业词汇往往需要花费较长的时间,语言加上专业的两重大山造成国际生的教学效果有限。

目前学院使用的教材因为编写时间的原因案例陈旧,对国际生没有很大的吸引力。对于国际商务谈判这样集综合性和实践性于一身的课程,没有实践就没有复盘,不能预知在谈判中可能发生的问题,也不知如何在谈判前做好良好准备。专业知识不能转化为相应的能力,从而严重影响整体教学效果。

### 3.2 先教学后顶岗的学生能力提升有限

学校目前的实习实训安排是国际生两年专业学习之后再安排在集团公司顶岗实习,这样知识转化为技能的效果有限,不能及时启发和引导学生,真正达到知行合一。

### 3.3 先教学后考评的课程评价体系不合时宜

国际商务谈判综合性和实践性的课程特点,导致目前的评价体系书面的作业加期末考试往往不能很好评价国际生实际能力水平。

## 4 课程改革的教学架构

### 4.1 边语言边专业提升教学效率

中文作为中国文化的一部分,它不仅是一种中华文化现象,更是中华文化的载体和容器。所以中文蕴含着中华民族特有的传统文化,思维方式,社会心理,民族风情,价值取向,社会观念等。只有理解和掌握了一个文化背后蕴含的这些东西,才能以同理之心更好地进行跨文化沟通。所以我们把国际生中文学习贯穿整个三年的学习实践活动中,第一年学习基础中文的听说读写,之后的两年把中文学习的过程放入如何在实践中灵活运用

用好中文,这个对留学生中文和专业的学习提出了更高的要求。

学校每年组织留学生参与中华经典诗词诵读大赛,以赛促教,提升留学生理解中华传统文化,安排国际生参与大量社会实践活动也是学校实习实训的一部分,像国际美食节,中秋诗词会,春节联欢会,景德镇陶瓷节,婺源晒秋节等,增强学生的跨文化意识的培养。

因为学院对国际生持续不断的跨文化意识的培养,国际生在课堂角色扮演方面,以小组形式模拟组建公司,他们不但轻松地使用英文谈判和国外客人进行谈判,而且更为容易使用中文和中国供应商沟通,从前期谈判准备到中期的谈判过程策略运用,乃至处理客户的售后问题,更好地处理谈判双方的文化差异,大大提高国际商务谈判的成功机率。

### 4.2 边理论边案例加强教学效果

每个学期伊始,专业老师把案例视频上传职教云平台进行课程导入,学生以此做课前预习,带着问题去上课,起到事半功倍的效果;每个学期期末,老师复盘和更新微课视频资料,把新的知识,理念融入微课案例中。

在课程内容上,我们将市场需求,企业需求和个人需求相结合,和江西中煤,江西中鼎,江西国际等江西大型外经企业签订合作协议,邀请这些合作企业专家不定期来学院给留学生座谈。江西这些外经贸企业深耕国际市场多年,熟悉目前中国对外工程项目实际操作模式,让开阔学生的眼界的同时,学生可以掌握先进的理论和专业知识,可以有效融合所学知识和本身需求。

### 4.3 先实训后顶岗开发学生能力

在校内,我校留学生专业老师同时担任留学生的班主任工作,熟悉和了解留学生的个性特点,初始能力,学习意愿,个人目标。目前我校 18 级国际生来到中国,有强烈的经商意识,已经利用他们自己的人脉资源和网络平台把中国商品陆续销往母国,所以他们对于国际商务谈判有强烈的学习兴趣。鉴于此,笔者将留学生以三至五人为一小组,小组设立综合考虑学习兴趣,能力和相互沟通的语言能力将学生分为 A, B, C 三个层次,每组由 A 层学生担任组长, B 和 C 层学生担任组员,组长负责督促团队学习和按时完成作业,平时的案例汇报和模拟谈判,角色扮演,情景分析,翻转课堂都是以小组为单位来进行准备,培养学生们团队合作的意识。在学期期末,课程中表现优秀的学生加入企业实习平台,利用他们精通多语言的能力,挖掘企业的僵尸客户,增强学生的实战能力。

在校外,和学校签订产教融合协议的江西外经贸企业有国际项目招收本地化人才的需求,他们不但可以提

供国际生课余实习实训的基地,对于优秀的毕业生,也愿意录取。通过校企的深度融合不但解决了留学生教学效率瓶颈,提高学生能力,同时可以提升我们学院的高职教育对留学生的吸引力。

#### 4.4 边教学边考评优化课程评价

国际商务谈判是一门综合性和实践性非常强的课程,我们改变了课程评价体系,考核方式不再采用单一的笔试和作业形式。目前由以下几个部分组成:一,学生平时的表现占比30%,包括到课率,课堂纪律,回答问题表现,作业完成情况;二,课堂实践占比40%,包括情景分析,案例分析等;三,模拟谈判成绩占比30%。这样的考核方式才更能体现出留学生的国际商务谈判的水平和能力。

## 5 结语

这两年,越来越多的“一带一路”留学生来到我国职业院校学习,高职院校作为培养国际应用人才的重要基地,其中国际商务谈判课程作为国际贸易专业留学生接受我国职业教育的直接载体,课程设计和实施质量颇为重要。因此,以国际商务谈判教学为依托,紧扣就业

市场的需求,通过边语言边专业,边理论边案例,先实训后顶岗,边教学边考评的课程思考和探索,探索出一条学校所培养的人才即是企业所需要的人才的道路。

### 【参考文献】

- [1] 唐胜娟.《国际商务谈判》课程双语教学探讨[J].合作经济与科技,2011(6):106-107.
- [2] 李晶.高职层次留学生课程体系改革思路研究—以机电一体化技术专业为例[J].工业和信息化教育,2020(7):27-31.
- [3] 邓志虹.高职国际商务谈判课程实践教学改革探析[J].长春教育学院学报,2012(4):150-151.
- [4] 陈鹤.全球化背景下对外汉语教学中留学生跨文化交际能力的培养路径[J].林区教学,2020(06):45-48.
- [5] 宋智.以需求为导向优化《国际商务谈判》课程教学[J].职业教育,2017(08):17-18.

本文系江西省教育科学“十三五”规划课题“一带一路”视域下国际生校企合作培养模式的构建与实践(20YB348)的阶段性成果