

模拟实训教学法在《国际商务谈判》中的应用研究

何博帆

浙江越秀外国语学院, 312000

基金项目 2020 年度省级一流课程建设 - 线下课程国际商务谈判实验

摘要: 国际商务谈判是综合性很强的课程, 其集中了理论教学和实践应用为一体。在某种程度上, 注重和其他经济学科的融合, 是一项应用性强、综合实践强的课程。全球经济的快速发展下, 国际商务的交往越来越频繁, 也越来越需要高素质的国际商务谈判人才。现在, 很多高校都开设了《国际商务谈判》课程, 但是该课程还不在不少的问题, 比如教学模式传统, 缺乏实践教学等。从国际商务谈判实践教学方法入手, 分析了如何运用模拟谈判方法, 实现理论教学与实践教学的结合, 培养专业化的高素质商务谈判人才。

关键词: 模拟实训教学; 国际商务谈判; 应用研究

前言: 情景模拟谈判教学法是一种以学生为中心、互动式的新型教学方法, 适合以培养应用型人才为目的的经济管理类专业的教学。情景模拟谈判实训法是指通过建立真实的商务谈判情景, 给学生营造生动有趣的气氛, 让学生喜欢上这种模拟教学法, 进一步加强理论知识, 挖掘在商务谈判中的谈判技巧和存在的不足, 改变以往枯燥无趣的课堂教学方式, 让学生在过程中提高专业的知识能力和动手实践能力。在国际商务谈判中运用情景模拟谈判教学法能提升学生的兴趣和积极性, 促进教学效率和质量。

一、模拟谈判实训的含义

模拟谈判是帮助学生整合和实践谈判知识的综合能力教学活动, 是国际商务谈判实践教学中有有效的教学方法之一^[1]。模拟谈判一般包括以下内容: 确定模拟谈判的内容、模拟谈判的方式、模拟谈判前的背景调查、各谈判小组制定谈判厌恶、组织模拟谈判、评估和总结模拟谈判。这个过程让学生完整地体验真实谈判的全过程, 感受语言表达、谈判技巧和谈判礼仪这三个教学模块将谈判技巧和谈判礼仪有机地联系起来, 进一步整合、巩固和深化所学知识。使模拟谈判真正实现“就业为本、能力为本”和“做中学、做中学”的职业教学理念, 充分激发学生的学习兴趣, 从而达到“寓教于乐”的目的。

二、模拟谈判教学存在的问题

(一) 准备不足

一方面, 准备时间不够; 另一方面, 准备时间不够; 另一方面, 学生在理论学习中可以更好地理解信息收集的步骤, 但由于缺乏实践经验, 在具体操作中往往存在很多问题, 如: 从什么渠道收集信息; 如何收集信息; 如何对收集到的信息进行汇总和处理; 无法预测实际谈判中遇到的问题。因此, 在谈判中, 往往很难准确把握形势, 充满漏洞, 达到预期目的。

(二) 缺乏谈判技巧和策略

在进行谈判的时候, 学生往往会开始对价格进行谈判, 从而导致忽视价格以外的要素, 比如付款的方式、交货的时间和售后的服务等。但是, 在对价格进行谈判时, 也只是在价格的多少上不断谈判, 不会有效利用谈判技巧、策略和心理。另外, 没有谈判, 有的学生只是为了完成谈判任务, 双方提前讨论揭示底线, 谈判成了一种形式, 没有真正把理论转化为实际应用。

(三) 缺乏谈判礼仪知识

在课程教学中, 虽然有专门的商务谈判礼仪教学, 但学生在实际实践中往往容易被忽视, 无法学到礼仪知识。例如: 会议介绍、握手、递名片等礼仪。由于平时缺乏锻炼, 个人注意力不足, 在谈判中无法合理正确使用。不规范的礼节或错误的案例往往很多, 这大大影响了谈判的效果。

(四) 缺乏团队合作精神

根据谈判小组成员的分工, 每个成员不仅要完成既定目标, 还要完成团队目标。完成这些目标就离不开团队内部之中团员的配合合作, 一起协商制定谈判方案, 对整体的局面能够说出不同的建议, 最终形成统一的谈判主体。在团队中经常会出现急于表达自己能力的人, 这使得谈判演变成一对一的谈判, 内容重复、滞后, 场面凌乱, 没有程序。

三、模拟谈判教学的必要性及意义

谈判时商务活动最必不可少的组成部分。一场商务谈判涉及到很多因素, 如社会学、行为学、心理学等学科, 具有高度的综合性。所以, 教学离不开实践。通过在课堂中应用模拟谈判的模式, 不但改变传统的枯燥的课堂方式, 让课堂变得有趣生动的谈判场景; 而且提升了学生的商务谈判水平, 加强谈判技巧。国际商务谈判是一门应用性很强的学科, 模拟训练教学法可以帮助学生在短时间内提高国际商务谈判技能, 使学生成长为复合型应用型高级专业人才^[2]。

(一) 有助于提高学生的实践能力

模拟谈判情景要以学生为主体, 以提升学生的能力为

目的,提供有效条件,指引学生积极参与,把学生分成小组模式,让小组成员之间相互合作,收集资料,制定计划,进行谈判、签约。在模拟谈判环境中,学生通过练习掌握相关知识、技能,运用策略解决问题,从而实现脑、口、手的结合,提高谈判的实践能力。

(二) 有助于增强学生的团队意识

谈判小组根据学生各自的优势进行分工协作,充分展现合作的作用,完美结束全部的谈判过程。在这之间,学生的个人能力和团队的合作能力是完成谈判的重要因素。所以,作为谈判小组的成员要展现自己的水平也要意识到团队利益,才能最后完成协议,圆满结束谈判,极大地培养了学生的团队合作意识,提高了团队合作的能力。

(三) 有利于提高学生的综合素质

模拟谈判是一项有挑战的项目,团队之间一方面要对分工进行合理安排,另一方面要配合成员完成谈判,要求成员要勇于思考、创新,发挥自己的观察力、灵敏力和交际表达能力。模拟谈判的有效实施有利于个体专业能力、学习能力和综合素质的提高。要把素质教育的内容融入专业课程,整合课程体系,更新教学内容,突破传统教学方法,广泛运用现代教育技术,为学生获取知识、发展思维、培养能力提供空间和条件,并展示能力,从而为学生创造一个宽松的环境,充分发挥自己的潜能,使学生在学习的过程中,不断提升自我综合素质水平的同时也能对创新能力进行培养。不止在国际商务谈判中能培养和锻炼,在其他课程中,同样也能有效提高学生的素质和综合能力,更好地实现教育教学目标,为社会提供优秀人才。

(四) 有利于提高教师的实践能力

要成为一名合格的商务谈判专业教师,不仅要有理论素养,还要有实践经验。教师在商务谈判中也是有作用的,教师需要辅助学生完成谈判,事先在企业中得到有关案例,及时掌握信息,时刻为教学注入新鲜血液,指导学生进行模拟谈判,灵活组织教学,从而丰富自己的实践经验和战斗能力。

四. 模拟谈判教学法的改进策略

国际商务谈判是一门实践性很强的学科。在理论教学中,模拟谈判测试、情景模拟等模拟教学方法有利于应用型人才的培养^[3]。

(一) 引导学生做好课前准备

教师预先准备案例信息,安排相关业务,然后学生对所有的资料进行准备工作学生根据教师要求准备和补充知识。学生也可以在不同的方式中获取有用的信息,如市场调查或实地调查,市场调研和实地调研,深入挖掘项目的信息,从中发现并解决了问题。通过集体讨论,模拟实践与社会实践相结合。

(二) 加强教师教学能力建设,提高教师综合素质

现在很多高校都会直接招聘高学历的毕业生,却没想到这些人才长期呆在学校中,缺乏社会工作经验,只会机械化的对课本上的知识进行讲解。国际商务谈判是注重应用和实践的课程,这就要求教师具备极强的实践经验。第一,高校要增加教师的培训机会,增强教师的实践能力。第二,高校可以通过与企业合作,创建合作平台。聘请专业的谈判人才进行讲座分享,提升学生的爱好,让学生深入了解谈判。第三,教师要从自身做起,积极寻找机会参与企业的涉外谈判活动,丰富自己的业务经验,提高自己的综合水平。

(三) 改革课程考核方法,提高模拟训练效果的比例

传统的课程考核方法多以期末考试为基础,采用三七七的比例,通常成绩为30%,期末考试为70%。传统的考核方式不利于学生提升自我学习能力,反而会造成学生临时应付考试,失去了考核的意义,尤其是在国际商务谈判这种应用性强的课程中。根据近年来的实践教学经验,国际商务谈判课程的最终成绩可确定为:平时出勤率(20%)+模拟谈判培训(40%)+期末考试(40%),突出培训考核结果。一方面可以提高学生对模拟训练的重视程度,另一方面也有助于全面测试学生的学习效果。

五. 结束语

总的来说,在模拟商务谈判的情景中,教师要始终以学生为主,了解学生的个性,掌握企业的具体要求,通过高效的模式,来锻炼学生的操作水平,提高教学质量,开拓学生的思维,让国际商务谈判课程更好的发展。

参考文献:

- [1] 赵青松. 模拟谈判法在国际商务谈判教学中的应用研究[J]. 对外经贸, 2013, 000(005):147-149.
- [2] 张弘. 模拟实训教学法在《国际商务谈判》中的应用研究[J]. 亚太教育, 2015(24):122-122.
- [3] 房雪. 简论《国际商务谈判》模拟教学方法应用的问题和对策[J]. 青年与社会:上, 2014, 000(012):219-219.