

# 项目教学法在中职商务谈判课程中的应用

张 丽

(岳阳市湘北女子职业学校, 湖南 岳阳 414000)

**摘要:** 商务谈判课程属于市场营销专业的核心课程, 然而调查发现, 目前中职学校学生对商务谈判能力的掌握和运用并不理想, 有一部分学生表示传统的概念铺垫式教学让课堂很枯燥乏味, 学生对于该课程知识点理解比较吃力。我们将项目教学法引入中职商务谈判课堂, 通过明确课程目标定位, 针对性设计教学项目, 完善评价考核方式等措施, 获得了较好的反馈, 解决了学生不愿意参与, 知识点掌握困难的问题。

**关键词:** 中职; 项目教学法; 商务谈判

随着人工智能的发展, 社会对技能型人才的要求越来越高。在时代的高速发展下, 中职院校对于人才的培养模式也在改变。为了培养更多的高素质商贸类人才, 课程教学必须创新教学手段, 项目教学法不但符合社会发展的需要, 还能够提高财经商贸类专业学生的综合素质, 给学生下一个阶段的发展奠定良好基础。

## 一、中职商务谈判课程项目教学法应用的前提条件

### (一) 以人为本, 调研学生情况

项目教学法应用过程中, 教师只负责主导课堂, 是一根“引线”, 真正的主体是学生。因此, 在商务谈判项目教学法应用之前, 要先了解学生状态, 比如对教材的熟悉和理解程度, 学生自己提出的问题或建议等等。

### (二) 创立情境, 完善教学设施

中等职业院校的学生年龄都在 15~18 岁之间, 还很容易被环境所影响。我们需要利用这一特点, 创建和完善模拟谈判实训室, 尽量使实训环境与真实工作岗位相符, 这样学生更容易代入角色和项目, 积极性更高的去参与, 学生的实践效果和职业水平会有明显提高。

### (三) 教师进修, 提高教学水平

中职院校的学生相较于高职本科院校的学生, 理解能力较弱, 学习习惯也存在问题。因此, 教师在教学主导过程中, 既要考虑传授核心技能点, 又要考虑如何降低难度系数, 适应学生情况。因此对教师教学能力的要求是很高的, 只要教师自己掌握了项目内容, 才能有效引导学生解决项目难点。

## 二、中职商务谈判课程项目教学法的应用

### (一) 明确课程目标定位

明确课程目标定位是至关重要的第一位, 基本决定了课程内容导向和流程。中职财经商贸类专业培养的是复合型人才, 商业思维、逻辑分析能力, 表达能力都是人才核心要素。我将课程目标定位与岗位需求结合, 重点在于培养和提升学生独立分析问题以及通过谈判沟通解决问题的能力。

### (二) 针对性设计教学项目

项目教学法应用中, 教学项目的确定是关键之一。商务谈判

课程的教学要立足于课本, 又要突破课本的重围, 将整个课本打散重组成一个个的项目。

项目制定必须与学生发展相符合, 要与就业岗位需求相结合, 涵盖专业内容, 同时难度系数符合学生学习情况。

### (三) 合理设置课程流程, 确保学生顺利参与

在整个项目教学开始之前, 教师应设置相应的导学案或项目相关视频资料, 提前让学生了解项目的内容及顺序。只有这样才能避免学生产生畏难心理, 提前做好准备, 对项目有一个预备状态, 能更好的掌握项目知识点、技能要素, 提升学生自信, 也为课堂教学节省了时间。

在项目教学过程中, 教师要发挥引导作用, 关注不同层次学生项目内容实践过程中的不同表现, 记录学生存在的疑惑或难题, 适时给与指导, 答疑解惑。

### (四) 形成多方位评价考核方式, 及时总结

商务谈判课程采用项目教学法之后, 为了更好的促进学生掌握和吸收项目内容涵盖的知识和技能点, 我们采取学生自评、小组互评、教师点评三块综合的考评方式。

首先要让学生来总结自己的整个实践过程, 然后要让学生进行小组内讨论, 各小组派一位代表进行点评, 最后再由教师来进行点评总结。通过这种方式能够帮助学生更好的进行小组团队合作, 更容易了解自己实践时候存在的问题和不足, 从而不断完善和提高自己的综合素质。

## 三、结语

项目教学法是以实践为导向、教师为主导、学生为主体, 突出培养学生能力的教学方法, 若是中职院校财经商贸类专业教师能够把项目教学法切实运用到教学中去, 必定能够提高教学质量, 培养出符合社会发展需要的更高素质的复合型人才。

## 参考文献:

- [1] 施海霞, 付强. 项目教学法在《商务谈判》课程教学中的应用[J]. 北方经贸, 2010(012): 173-174.
- [2] 关春风. 项目教学法在《商务谈判》课程中的应用[J]. 广东教育(职教版), 2016(006): 72-73.