

竞赛思维视角下商务谈判课程教学模式改革分析

姚艳飞 陈英

江西科技学院 江西 南昌 330000

摘要: 在现代企业经营活动中, 商务谈判是一种营销人员的必备技能, 只有企业的内部成员与外部要素实现有效的沟通, 企业才能在市场竞争中占据优势地位。对于任何一家企业来说, 人的因素都是企业发展壮大最关键的因素。研究表明, 企业的所有问题最终都离不开沟通的。满足人才培养的目标, 探索《商务谈判》课程教师、教学和教材的改革是十分关键的, 这有利于培养团队意识卓越、思辨能力高超、理性思维逻辑缜密的全方位人才, 同时通过谈判技能实地赛事, 将理论教学知识与实践完美结合, 搭建课堂内外的互动体系, 从而培养大学生的创新精神和创新能力, 参加全国大学生商务谈判大赛势在必行。

关键词: 竞赛思维; 商务谈判; 教学改革

An analysis of the reform of Business negotiation Course Teaching Mode from the perspective of competition thinking

Yanfei Yao Ying Chen

Jiangxi University of Technology, Nanchang 330000, China

Abstract: In the modern business activities, business negotiation is an essential skill of marketing personnel, only the internal members of the enterprise and the external elements to achieve effective communication, the enterprise can occupy a dominant position in the market competition. For any enterprise, the human factor is the most critical factor for the development and growth of the enterprise. Research shows that communication is ultimately the key to all corporate problems. It is crucial to meet the goal of talent training and explore the reform of the teachers, teaching and teaching materials of Business Negotiation, which is conducive to cultivating all-round talents with excellent team consciousness, excellent critical thinking ability and rigorous rational thinking and logic. Meanwhile, through field competitions of negotiation skills, we can perfectly combine theoretical teaching knowledge with practice and build an interactive system inside and outside the classroom. In order to cultivate the innovative spirit and innovative ability of college students, it is imperative to participate in the national College students business negotiation competition.

Keywords: Competition thinking; Business negotiation; Reform of teaching

引言:

当今世界呈现经济全球化趋势, 世界各国经贸往来日益密切。高校作为人才培养的重要基地, 对市场营销专业的教学提出了更高的要求。他们需要与时俱进, 适应社会事业发展的趋势, 并积极实施教育改革。商务过程中的谈判和销售技巧主要培养市场营销学生的市场营销和销售技巧, 对学生的就业有重要影响。一方面, 技能竞赛可以全面落实“以就业为导向、以服务为导向、以能力为导向”的办学目标, 也可以充分彰显本科院校教育的特色, 实现职业教育的提升。只有教学改革水平逐步推进, 最终达到加快技能型人才培养进程的目标。

一、商务谈判课程的教学特点

1 课程特点

商务谈判课程的范围很广。它涉及语言学、物理学、文学、心理学、人际关系、礼仪和管理等诸多学科。作为一门专业课程, 它还具有很强的学习商务谈判基本知识、技能和能力的实用性, 使学生能够建立更好的沟通

意识, 掌握商务谈判中的沟通技巧和技巧, 具有较高的能力和水平。

2 教学对象特点

研究表明, 目前多数学生对于市场营销专业的基本知识和技能缺乏应有的认识。由于受到自身条件和客观因素的影响, 当代市场营销专业的学生普遍存在学习的积极主动性不足, 部分学生没有明确的学习目标, 在学习方法方面也比较单一, 与此同时, 教师教学也存在着一一些不容忽视的问题。随着教育大众化和信息化的趋势越发明显, 当代大学生表现出了他们自己的独特特征, 他们个性张扬个但又自我封闭, 多数学生对自己的未来充满了迷茫, 面对即将走入社会就业处于不知所措的状态。有鉴于此, 我们必须针对他们这些特点, 同时也为了实现高等教育的教学目标, 我们要把培养大学生沟通的能力放在重要的位置, 学会对外界进行沟通和交流; 让他们认识到人际沟通的重要性, 通过培养他们的人际沟通技能, 提他们的综合素质提升上来, 进而逐步实现商务谈判课程的教学目标。

二、商务谈判课程的课程目标

1 专业能力目标

使学生全面掌握商务谈判与推销技巧的流程与技能,具体要达到两个方面的专业能力:学生能完成商务谈判团队组建、谈判方案制定、开局、磋商、结束等阶段的任务;在推销方面能完成寻找客户、接近客户、推销洽谈、客户异议处理、促成交易各环节实际操作。

2 社会能力目标

在学生社会能力培养上,结合课程思政的要求,引导学生深入社会实践、关注现实问题,培育学生经世济民、诚信服务、德法兼修的职业素养,培养学生的平等诚信能力、社会认知能力、团队协作能力、组织协调能力等,使学生具备平等诚信理念,树立正确的三观,对社会事件有正确的认知,使其拥有不盲从不良社会风气、不沾染不良社会习惯,利用优秀的团队合作和组织协调能力,参与到工作实践中来,把青春正能量投入中华民族伟大复兴事业中。

3 方法能力目标

在方法能力上,结合学生就业岗位实际,主要培养学生在销售岗位上必须具备的沟通表达能力、自信执着能力及刻苦耐挫能力,使学生快速适应销售工作的岗位现状,在面临压力和困难时坚持不懈、灵活应变、自我创新,在工作中实现自我价值。

三、现阶段商务谈判教学存在的不足

1 教学内容单一

在当今世界经济、贸易格局不断变化下,国际贸易业务逐渐增多,所需商务谈判,特别是国际商务谈判人才数量也在不断增多,因此,高校在培养人才过程中,需要结合实际环境情况,随时调整相应的教学内容,更好地适应社会人才需求。但从当前高校实际教学情况看,由于受到课时、教学内容等方面的约束,课堂上讲授的内容依然处于基础理论、技巧上,并没有及时融合外贸行业动态、外贸企业战略发展等内容,这导致学生无法及时了解外贸局势,造成国际商务谈判相关知识与技能的掌握只停留在表面,整体学习效果不理想 [1]。

2 教学方法落后

从高校多数教师实际教学过程看,不难发现,依然采用以往教师为主,学生为辅的传统教学方法。在课堂学习过程中,教师的基础理论知识占据了大部分课堂教学时间,而学生的参与形式,也仅仅是回答问题、案例分析,整体教师实施的教学方法非常单一,难以激发学生兴趣,师生之间的互动非常少。学生一直处于被动学习状态,如果教师不引导学生,大部分学生几乎不会自主性的学习,这对学生商务谈判能力的提升,将会造成严重影响。

3 实践效果不佳

商务谈判属于一门理论与实践结合的课程,学生学到的理论知识需要通过实践环节进行巩固、锻炼,才可以积累更多的谈判经验。但实际情况,教师在实践环节教学中,由于自身不具备真实的商务谈判经验,也没有与企业谈判的实际工作经历,导致教师在授课过程中,无

法应用实际经验,分析商务谈判案例,有效设计对应的活动。此外,受到学校教学环境的限制,学生无法真切体会、感受真实的外贸企业谈判过程,涉及的产品知识、行业、客户信息等方面的内容,所以,对于教师而言,如何借助课堂教学,帮助学生提升对商务谈判涉及的理论知识的运用,是当前需要思考的问题 [2]。

4 考核方式片面

在职业谈判课程的考核中,大多数高校主要采取闭卷考试、课程作业等形式,这种考核方式与当前新课程改革下的现行教学目标相冲突。主要原因是这种笔试只能评估学生的理论知识程度,而不能作为衡量学生实际谈判能力的唯一标准。一方面,传统教育理念的高校,一时还未能彻底改变笔试思维,相比新的考核方式,部分高校更习惯于对试卷进行评分。另一方面,由于课程实践考核的复杂性,如果专业教师采用一对一的模拟谈判等活动对学生进行考核,过程会非常繁琐。因此,大多数高校仍然采用片面的试卷形式进行考核,导致无法客观、有效地衡量学生的实际能力 [3]。

四、商务谈判课程教学模式改革策略

1 注重教学方法改革

教学教法的改革是“三教”改革最重要的内容,教师和教材的改革最终都要以教学方法的改革来落实。要想做好教学方法的改革,可以把在教学中运用模拟谈判实训课程,让学生在实践中把理论运用起来,营造良好的学习氛围。首先,要将“实践第一”的教育理念深入课堂教学中去,实现理论与实践的无缝衔接,在教学中起到润物细无声的作用,其次,要针对商业谈判的教学特色,采取“校企合作”的教学方式,根据商务谈判课程的特点,尽可能采取模拟情境式教学方式,通过多种途径把学生的实际沟通协调能力提高上来。另外,我们应当跟上信息化时代的发展步伐,将大数据、云计算、虚拟空间、人工智能充分运用到教学中来,把线上线下教学手段结合在一起,充分发挥两者各自的优势,大大拓展了《商务谈判》课程教学的实践和空间。在教师的引导下,学生可以实现自身的多元发展,师生之间实现了教学相长。与此同时,虚拟现实仿真教学建设必须得到进一步的强化,使实训教学真正落到实处,把《商务谈判的》教学质量提升上去,促进《商务谈判》课程教学获取新的发展。

2 谈判大赛设计

商务谈判大赛本质上就是对商务谈判课程的一个总结实践,该实践可以将高校的关注点撒向社会上的各行各业,最终培养社会发展过程中所需要的高素质人才。而这也这就要求商务管理课程出了基本的理论性知识,还要增加以“实际、实用、实践”为主的课程模式,如《商务沟通》《推销技巧》《商务礼仪》等。现有的市场营销专业课程如果想要完美地贴合商务谈判大赛的需要,现有的教学方法是远远不能满足的,一定要进行实际的改革,特别是对于课本教学方法,老师在平时的教学过程中,不但要完善理论知识的教学,更重要的是引导学生进行课程理论知识之外的自主学习,最大限度地学生的潜能激发出来。所以,教师在上课的过程中一定要注意理

论授课（通常指理念灌输与课本讲授）与实地教学之间的内在联系。在平时的实际授课当中，授课老师可以根据不同项目采用对应的教学手段，比如在商务谈判课程中可以根据最终实践的目的提出与之相对应的谈判课题，然后把学生分成对应的小队，分过队之后让学生根据对应的谈判项目进行前期的贮备，包括对背景资料、谈判方案的准备。而学生们在查阅资料的时候老师也不能袖手旁观，应对其进行针对性指导，之后根据学生提出的方案对其进行评价，找出其中的问题并提供相应的解决方案。准备工作结束之后进行谈判过程，在谈判的时候尤其要注意环境，比如可以把教室装饰成谈判室，布置完毕之后就要根据自己小组研究的谈判方案进行谈判，而且学生在谈判的时候，老师也要注意谈判时的秩序维持以及过程的全程把控，并从学生们谈判的具体过程中发现存在的漏洞，在谈判过程结束后，对发现的漏洞进行针对性讲解，并指导学生进行事后的总结。而且在管控过程中老师可以对整个谈判进行录制，在录制结束后制作成视频发给学生，使其能够在事后复盘时更加方便。

3 引入微课丰富教学内容

基于“互联网+教育”模式下，多种信息技术的引入与应用，对教育教学产生了重要影响，比如微课、慕课等都是这一模式下的产物，因此，为进一步提升翻转课堂教学效果，教师可以将《商务谈判》与微课相融合。这对高校教师提出较高要求，需要具备一定的微课制作能力。首先，需要明确微课主题，教师可以结合《商务谈判》课程中某一个章节、单元内容，提取出重点，而后采用学生喜闻乐见的形式，导入该内容的主题。在此基础上，教师需要对主题进行详细讲解，其中可以利用到文字、图片、视频等相结合的方式讲解。最后，总结知识点，突出重点、难点部分，借此激发学生兴趣，提高学生对知识的印象和记忆，帮助学生更好地理解。例如，教师组织学生进行客户接待与拜访谈判实践时，此课主要的目的是帮助学生掌握谈判的基本礼仪与拜访谈判技能。在课前，教师可以设置有关问题，引导学生自主学习，促使学生可以在课前逐步掌握相应的客户接待与拜访谈判，在提高学生自主学习能力的同时，使得学生实现学习前置，这样可以节约课堂讲解理论部分知识的时间，留出更多的时间让学生进行实践，有助于提高教学效率，提升学生知识掌握能力^[5]。

4 构建多元化考核评价体系

基于《商务谈判》课程考核形式的竞争思维，要改变以笔试为主的考核方式，构建多元化的考核评价体系，

包括实验结果、讨论讲座、实验报告、期末考试等等。通过多种考核方式，促进学生多样化能力得到锻炼，不仅可以帮助教师了解学生的综合情况，还可以更好地帮助学生深入了解自己，进而有针对性地进行改进。这种几种评价方案的评价标准有助于为“商务谈判”课程的实践特点提供线索，评价结果比以往更加合理、全面和准确[4]。首先，要对《商务谈判》课程进行积极改革，体现出来的教学成果有一定的应用价值。一方面，它可以为招聘公司提供类似的参考，让公司更直观地看到学生的英语沟通技巧、客户接待技巧、谈判策略选择技巧。学校可以积极与企业合作，通过本课程的学习，可以展示学生的分数和评价，比如模拟谈判视频。为企业招聘提供有价值的参考，有效缩短招聘企业的招聘周期，对降低企业招聘成本起到重要作用。其次，《商务谈判》课程实用性极强，仅靠学校教育，不能满足外贸企业的实际发展需要。在这方面，非常有必要积极与企业合作，引进他们的教学资源。这就要求教师在设计课程内容时深入合作企业，收集整理企业商务谈判的具体案例，然后在实际教学中有效运用，提升教学效果。此外，在教学评价过程中，教师可以引进外贸公司有经验的谈判人员，从不同角度参与对学生谈判技巧的综合评价。

五、结语

总而言之，商务谈判大赛作为一种综合技能的检验工具，能够让该专业的学生获得全方位的能力提升，同时也有利于提升目前商务谈判理论在社会经济活动中的地位，最终有利于行业的发展以及行业内人才的培养。另外，比赛也将理论教学与实地竞赛进行了有机融合，让课程内外的互动变得频繁，最终带来良好学风的促进。同时深化实践教学体系，对商务管理专业教学改革起到积极作用，达到“以赛促学，以赛促教，以赛促改”的目的。

参考文献：

- [1] 杜军. 任务导向教学模式在高职高专商务谈判课程中的应用研究[J]. 现代商贸工业, 2019, 40(04): 164-165.
- [2] 王燕铭. 职业能力视角下高职商务谈判课程教学模式改革研究[J]. 现代营销(信息版), 2019(06): 101.
- [3] 季彬. 商务谈判课程教学模式改革研究[J]. 吉林农业科技学院学报, 2017, 26(01): 101-102.
- [4] 梁娟, 刘丁尔. 商务谈判课程混合式教学模式改革研究[J]. 学园, 2020, 13(11): 25-26.
- [5] 罗丽琼. 基于学习需求为导向的《商务谈判》课程实践教学探索[J]. 品牌研究, 2018(06): 202+204.