

高职商务英语谈判口语教学改革探析

◆袁晖¹ 李海绯²

(1.天津轻工职业技术学院; 2.天津华泽(集团)有限公司 天津)

摘要: 本文从课程设置和教学内容, 教学方法, 课程考核三个方面, 对商务谈判口语课程的教学改革进行了分析和研究, 确定了全新的教学模式, 同时对教学改革提出了反思和启示。

关键词: 高职商务英语; 谈判口语; 教学改革

随着全球经济的迅猛发展, 企业对高职商务英语人才的需求日益上升。怎样培养出满足企业和社会需要的既懂专业又懂英语的复合型人才是在我们教学改革当中的首要任务, 也是我们亟待解决的首要问题之一。现就多年来的商务英语实践教学探析如下。

一、课程设置及教学内容

商务英语谈判口语课程是物流专业的专业课程之一, 学生在具备了一定的相关的专业知识、基础英语之后, 再开设该课程。

本着高职教育实用为主, 够用为度的指导思想, 针对高职高专的商务英语口语教学目标, 我们编写了《商务英语谈判口语》教材, 该教材遵循基于工作过程的理念, 基于进出口业务操作所必须的英语实际应用能力, 把国际商务业务流程和真实业务活动的具体内容贯穿于全书, 体现了任务来源于企业, 服务于企业的教学目标, 力求启发与吸引学生参与并融入教学的全部过程, 从而达到培养学生灵活运用商务英语与业务知识与外商进行业务磋商的技能。

二、教学方法的创新

改革教法, 创新学法, 力求提高教学质量, 是高职商务英语教学的一个重要目标。

(一) 以学生为中心的任务型教学法

课程改革是教学方式和学习方式的改革。在商务谈判口语教学中使用任务型教学法 坚持“以任务为主线、教师为主导、学生为主体”, 改变了以往以教定学的被动教学模式, 创造了以学定教、学生主动参与、自主协作、探索创新的新型学习模式。

(二) 采用多种教学方法, 学生做中学, 做中练, 体现了“做学合一”的教学原则。在教学过程中, 根据任务, 采用角色扮演、小组合作、情境教学法等, 把教学分为课前课中和课后任务阶段教学。

1. 课前任务阶段

任务型课堂教学是一个不断提出任务、分析任务和解决任务的过程。首先要明确任务和教学目标, 其次是重视掌握信息资料, 充分依靠教材组织课堂教学。此外, 师生要做好角色准备, 教师严格遵循教学大纲, 设计出每节课教学任务内容和目的, 学生要按时做好上课前的各项准备工作, 课堂上要积极参与到教学活动中来, 包括讨论、陈述、评价等各项学习活动。

2. 课中任务阶段

1) 成立学习小组, 组建虚拟公司

在课中, 根据自愿与兴趣相结合的原则, 成立学习小组并组建虚拟公司。每名学生模拟公司的一员, 分别代表进出口商来进行谈判。课上组织讨论、模拟、讲评、考核等。

按照所学的任务, 每个成员要能用英语自我介绍, 介绍自己的公司及市场情况, 推销自己公司的主要产品, 洽谈合同涉及的主要条款 如品名及规格, 单价, 包装等, 之后可以在全班进行大型的实战演示, 实践中每个小组都精心制作了图文并茂的幻灯片用英文向其他企业介绍自己的公司, 推销自己的产品, 通过这样的活动, 每个学生都能积极参与, 不仅巩固了理论知识, 更重要的是增强了实践能力。

2) 模拟谈判情境

教师设计, 对进出口业务中最有代表性的一些场景, 如谈判时中外双方的自我介绍, 介绍公司和产品, 就合同条款中的价格、装运、包装、付款条件等主要条款进行模拟和表演, 学生练习的时候, 要求他们投入到所扮演的角色中去, 模仿商业人士, 注重礼仪, 大方自信。

学生通过这样的演练, 可以加深对进出口贸易各个业务环节的理解, 加强对商务活动的体验。在任务驱动下, 各个小组成员各司其职, 扮演角色, 最后进行任务评价。

3. 课后任务阶段

要求学生根据课堂任务内容, 复习所学内容, 以个人或小组形式做相关任务练习, 针对基础较差的同学, 要求每组学生们互帮互学, 争取不让一个同学掉队。优化模拟演练实践性教学效果, 这是课后任务阶段不可或缺的重要环节。

三、课程考核的创新

课程考核是贯彻执行教学大纲的重要保证, 其内容重在考察学生的分析问题和解决问题能力, 从以知识考核为主、能力考核为辅转变为以能力考核为主、知识考核为辅的方式, 考核方法多种多样。在谈判口语的课程考核中, 我们实行了考试改革, 采用三结合的考核评比原则, 加强对学生学习过程的考核, 即平时成绩占 60% 和期末考试占 40% 相结合、个人和小组成绩相结合以及口试和笔试成绩相结合, 并将考核评价贯穿于教学全过程, 成为教学过程一个不可分割的部分。在考核形式上, 采取学生自评、团队互评相结合, 老师评价与各团队代表评价相结合, 评价促进了学生的学习、促进了学生的能力提升。

总之, 商务英语谈判口语是进出口业务知识和专业英语语言的结合, 只有将二者完美地结合起来, 才能达到本课程的目的, 既培养学生具备综合运用商务英语与外商独立进行谈判, 达成交易的能力, 这样培养出来的学生, 才是适应当代社会需求的复合型人才。

参考文献:

- [1] 杨柳. 高职商务英语谈判口语教学改革探析[J]. 宿州学院学报. 2011(7).
- [2] 张玉珍. 外贸英语口语教学实践及考试方法改革探索. 教育探索. 1994~2017.
- [3] 霍影. 外贸英语口语课程教学改革的实践与探索[J]. 湖北第二师范学院学报. 2009(7).

作者简介:

袁晖 (1964.3.16-), 女, 单位: 天津轻工职业技术学院, 教授, 从事于国贸和商务英语的教学和研究。河北人, 硕士。
李海绯 (1992.10.27-), 女, 河北人, 助理经济师, 文学家, 研究方向: 国际贸易和商务英语, 单位: 天津华泽(集团)有限公司。

高职商务英语谈判口语教学改革探析课题批准号: XVII313。

