

# 《商务谈判》课程实践教学方法改革与探索

张莉

江西科技师范大学外国语学院 江西 南昌 330038

**摘要：**商务谈判是一门实践性强、应用广泛的学科，对于提高学生的沟通技巧、团队合作和解决冲突的能力具有重要意义。实践课程既是融合学生专业基础理论知识的重要途径，也是评价商务人才培养成功与否的关键。为了提高学生的实践能力，本文从国际商务谈判课程在教学实践中存在的诸如教学内容、教学方法、实训条件、考核方式等问题入手，并从教学方法、实训条件、教师素质、考核方式等方面提出了有效的实践教学改革措施，希望能对提高学生的商务谈判实践能力有所帮助。

**关键词：**国际商务谈判；教学方法；教学实践

## 1 国际商务谈判课程在教学实践中存在的主要问题

笔者通过讲授国际商务谈判课程，通过自身在课程教学实践工作中的体验和有关研究，发现该课程存在以下一些问题：

### 1.1 教学内容较单一

从当前高校的课堂教学来看，商务谈判课程还是以课堂讲授为主，因课程课时分配和教学内容的限制，教师课堂教学仍以课堂讲授为主，课堂上讲授的内容大多数来源于课本的理论知识 and 谈判策略的讲解，教师以商务谈判基础知识和基本理论为授课主要内容，甚至存在“填鸭式”教学模式，缺乏与当前国际形势紧密结合地行业动态分析和实战谈判案例的分析学习，学生学习兴趣不高，缺乏主动学习的积极性，无法满足社会所需的创新创变人才培养目标。

### 1.2 教学方法较传统

大多数高校教师仍采用以教师为传统的教学方法。课堂的大部分时间以教师讲授基础理论知识为主，虽然在课堂教学中教师也会提问，但学生实际上只是为了回答教师的提问或进行课本上的案例而进行发言，与教师的互动属于一种被动的学习，再加上因为实践课时分配有限，学生在整个教学过程中的实践操作和演练的时间很少。由于授课教师自身缺乏谈判实践经验，大多数教师都是“纸上谈兵”，双师型的具有实践教学经验的教师还是较少，在日常教学中学生缺乏实践性操作和演练，无法激发学生探究式学习动机，限制了学生的实践创新能力的培养。

### 1.3 实训条件较落后

商务谈判课程作为一门综合实践性较强的专业课程，学生必须通过实践教学环节才能获得实践谈判经验，但在教学中，商务实践教学环节只是从“教室”到“教室”，学生缺乏与企业谈判的实际工作经验，而大部分教师自身也缺乏实战教学经验，导致商务谈判课程缺失实践教学环节，加之受学校教学环境的限制，无法提供进行模拟谈判的教学环境，缺乏专业的模拟谈判实验实训室，只能在教室的普通教学环境下模拟谈判，噪音干扰大，模拟环境不够理想，导致学生无法真实体会外贸企业谈判的场景，模拟实训案例的演练不够真实，从而影响模拟的最终效果和实践教学质量。（刘莉，2014）

### 1.4 考核方式较传统

课程考核方式多采用传统的考核体系，课程的考核评价方式多采用平时成绩加期末成绩的组合方式，以笔者所教授的该门课程为例，课程考核成绩由平时成绩和期末成绩组成，平时成绩占比40%，期末成绩占比60%，而平时成绩也多以书面作业为主，由此可见，期末成绩在考核中占比较重，卷面成绩实际上更多地是反映学生对该课程的基础理论知识的掌握情况，该考核方式仅局限于课本上的知识考核，并不能全面考查学生

在实践学习中的能力，如学生的沟通能力和实践操作能力，而在日后步入社会从事相关商务工作时，这是一名外贸人员所必须具备的能力。因此，以技能为本位的教育，其考核评价的方式应有对学生的实践能力的考核。商务谈判课程的考核评价方式应该多元化，既需要对理论基础知识进行考核，也应结合考核学生的实践能力，从而避免“得期末者得天下”的局面，考核的目的真正所要考核的是学生是否能将所学的商务谈判理论知识运用到实践工作中去，做到学以致用。

## 2 国际商务谈判课程实践化教学改革的内容

为了更好地让学生掌握商务谈判的实践操作能力和谈判技巧，笔者认为应多采用实践性教学方法和手段，如项目教学法、案例教学法、头脑风暴教学法，以求在教学过程中实现以学生为中心的产出导向教学目标，发挥学生学习的主动能动性，提供商务模拟实训环境，加强专业教师的综合素质及提供多元化的考核评价方式，以提高学生的综合职业技能和综合素质。基于实践教学改革的需求，现从以下几个方面提出改革实施，以供参考：

### 2.1 实施项目教学法

项目教学法是一种以项目为核心的教学方法，在这个过程中，学生负责信息的收集、方案的设计、项目实施以及最终的评价，教师则在该过程中给予一定的指导和帮助。在商务谈判课程中，首先要确定谈判目标，所确定的目标要可实现性，并且具体明确。在确定了谈判目标之后，要求学生收集相关的信息，包括对方公司的背景资料、产品信息、市场行情分析等等。学生可以通过网络、公司网站、市场调研、行业报告等途径获取这些信息。同时，教师可以提供一些相关的资料和指导，帮助学生更好地完成信息的采集。在收集了足够的信息之后，学生将根据谈判目标制定具体的谈判计划。要求计划中包含谈判的时间、地点、人员构成、谈判策略、议程安排等。在制定计划的过程中，学生需要充分地考虑对方的利益和需求，以及自己的谈判底线。在实施谈判的过程中，学生将充分运用所学的谈判技巧和策略，与对方进行有效的沟通和协商，教师可以提供给学生真实的模拟谈判场景，让学生进行角色扮演，提高学生的实际操作能力，还可以通过案例分析、小组讨论等方式，引导学生深入思考和探讨谈判的技巧和策略。在经过充分的谈判之后，双方达成一致意见并签署协议。学生要明确双方的权益和义务，在教师的指导下认真审核协议的内容，确保其合法性和有效性。通过仿真的项目活动，有助于提高学生的综合能力和解决问题的能力，激发学生的学习兴趣 and 动机，培养自主学习和合作学习的能力，从而提高学生的综合素质和实践能力。（李云龙，2019）

作者简介：张莉（1981—），女，汉族，研究生，江西省南昌市人，江西科技师范大学外国语学院讲师，主要从事英语教学及商务英语教学的研究。

## 2.2 深化案例教学法

案例教学法是一种以案例为基础的教学法,通过没有特定解决之道的真实情境加以典型化处理,形成供学生思考、分析和决断的案例,学生通过独立研究和相互讨论的方法,提高分析问题和解决问题的能力。案例教学在实施过程中,教师将根据课程教授的理论知识点和商务谈判的不同阶段,有针对性地选取相应地案例,教师需注意对案例背景的介绍,引导学生了解案例中的基本情况,并引导学生了解案例中的问题,与学生形成反复的交流和互动,在实践操作中,可以要求学生采用分组的方式,让学生分别扮演不同的角色,这样学生将根据自己的角色进行充分准备,包括了解角色定位、分析案例中的问题,制定谈判策略等。同时,教师需要对学生的准备工作进行指导和帮助分,确保学生能够充分理解角色和案例,尽量选择具有现实性、代表性和可操作性案例,让学生通过案例来掌握商务谈判的基本理论和方法,学生在根据自己的角色进行模拟谈判阶段,教师需要对学生的谈判过程进行现场指导,包括对学生的谈判策略、语言表达、肢体语言等进行指导,帮助学生提高谈判技巧和应变能力。最后学生需要对模拟谈判的过程和结果进行深入分析,总结经验教训,并形成书面报告,教师将根据学生提交的书面分析报告进行点评和反馈,包括对学生分组和角色扮演,模拟谈判和现场指导、案例分析与总结等环节的评价和建议,帮助学生更好地了解自己的优点和不足之处,从而更好地理解和掌握商务谈判的技巧和方法,提升自己的商务谈判能力。(李雪梅,2010)

## 2.3 开展头脑风暴教学法

头脑风暴教学法,也称为智力激励法或自由思考法,是一种团队决策方法。它是由美国创造家 A. F. 奥斯本于 1939 年首次提出,后经修改和完善,成为一种广泛应用于激发新构思、解决实际问题的集体自由创造性方法。因此在商务谈判实践课程中,教师将引导学生就某一问题进行讨论,学生自由发言,不受评价和批评,鼓励学生提出尽可能多的观点,鼓励学生在别人的观点基础上进行改进或综合多种观点来形成新的观点,这样学生能够在最短时间里获得最多的思想和观点,激发大量的新构思,有助于提高创造力,提高其对认识过程重新构建、整合加工的能力、领悟创造知识的方法,从而挖掘学生的学习潜能,激发学生的学习灵感,与此同时,促进团队成员之间的交流与合作,通过集思广益,可以更好地找到解决问题方案,提高学生的整体参与度,通过这种教学方法,让学生学会多元化思考,同时提升了学生处理问题的能力。

## 2.4 建设模拟(仿真)谈判实训室

作为一门实践性较强的课程,建设模拟谈判实训室或仿真模拟实训室是课程建设不可或缺,为了让学生有更为真实的体验感,学院可根据人才培养方案,在满足实践课程教学的基本要求下创新实验实训基地,打造一个能够专供商务英语学生谈判所用的模拟演练商务谈判室,模拟商务谈判情景,提供商务谈判桌椅,按程序摆放的资料样例、流程图、资料柜、笔记本电脑及投影仪等多媒体设备,还可以在模拟谈判室中摆放各方的国旗等,装修风格凸显商务气质,营造商务谈判环境,让学生置身于现实的商务谈判环境,增强商务体验感,训练学生在真实环境中的掌握商务礼仪教学中的有关座次方面的内容,要求学生着正装参与商务谈判,从环境上打造为一个真正的商务谈判者,从而激发学生的课程参与度和学习的兴趣,提高学生对该课程学习的积极性;其次,通过 VR 虚拟仿真技术搭建智能情景实训教学系统,通过 VR 技术模拟真实的商务谈判场景和情境,为学生提供高度真实和丰富的商务场景和情境,场景可涵盖各类商务谈判,如合资谈判、销售谈判、供应链谈判等,为教师和学生提供一个高度仿真平台,通过智能情景实训系统,学生可以在任何时间和地点参加虚拟实训,学生可以根据自己的兴趣和需求选择不同的场景,在虚拟环境中进行实践

操作,学生还可以在虚拟环境中反复进行谈判练习,不断尝试和改进自己的谈判策略,提高学生的谈判技能和沟通能力。在虚拟环境中,学生还可以和其他学生进行互动,模拟真实的商务谈判过程,增强合作与沟通能力。

## 2.5 提升教师综合素质

国际商务谈判是一门实践性极强的课程,要求教师不仅要具有相关的理论知识,更要有丰富的谈判实战经验,需要具有丰富商务谈判经验的双师型教师。然而很多高校教师没有实际的商务谈判经验,大多数高校教师都是由高校毕业生直接到高校教书,缺乏相应地实践经验,在教学中多采用照本宣科的教学方式,因此,教师要不断学习,提升自己的综合素质和实践教学能力,学院可以定期组织教师外出培训或进修,教师可以利用寒暑假到企业挂职锻炼,丰富实战经验,参加各类学术会议,提高自身的专业素质。另外,学院可以邀请一些企业进行交流和合作,邀请一些具有涉外商务谈判实战经验的谈判专家来学院做讲座或者实训指导,让更多地专业人士参与到授课过程中,增强教师的实践能力,提高教师的业务水平。(沈越,2015)

## 2.6 改革考核方式

鉴于商务英语谈判课程实践化教学改革需要,课程的考核方式也应有所改变,之前的以期末考试为主的书面考核方式也要有所调整,不应将该课程的考核简化为期末考试,课程评价体系可以由理论知识和运用能力相结合的考核方式,课程考核的范围可包含课堂讨论、个人发言、模拟谈判、书面考试等多种形式构成,使课堂评估环节丰富化和多元化,教师和学生得以全面参与和关注教学课堂的各个环节,将过程性考核和终结性考核相结合,并加大对实践性环节的比例。如在日常教学工作中,关注学生的课堂表现,涵盖学生对案例的分析讨论,模拟案例谈判的表现及实践操作能力,并提升学生的团队合作意识。而期末考核的方式也可以根据该课程性质进行多样化的设计,除了书面考试形式,还可以组织小组竞赛、模拟谈判、答辩、口试等多样化的形式。同时调整期末考核成绩占比,将该课程的考核评价成绩改为期末卷面成绩占比 40%,实践操作成绩占比 60%,实践操作成绩可根据每个考核目标对应地考核实践作业的成绩加权平均分成,在这种考核体系下,学生能够提升综合应用能力和创新能力。通过多元化的考核方式,有助于发挥国际商务谈判课程的实践应用特点,考核方式也更为全面和准确,通过课程的学生,学生的各类能力,尤其是商务谈判实践能力得到了锻炼。通过多元化的考核方式,教师对学生的课堂表现有了更为直观的感受,能促进该课程的教学成效的改进,针对学生的不足之处,进行有针对性地改进。

## 3 结束语

商务英语实践课程作为教学实践中的重要环节,对于高校培养商务专业人才具有重要的实践指导意义,其效果在如何提升商务英语教学质量中起着至关重要的作用,是提升学生理论基础知识和实践能力的结合重要教学步骤。本文从商务英语谈判课程的教学方法、模拟谈判实训室、师资队伍建设和考核方式等方面进行综合改革,充分做到理论与实践相结合,从而提高学生的综合谈判能力。

## 参考文献

- [1] 郭秀君.《商务谈判》教材[M].北京:北京大学出版社,2008.(第三版).
- [2] 李雪梅.国际商务谈判教学案例[M].北京:中国经济出版社,2010.
- [3] 李云龙.基于翻转课堂的《国际商务谈判》课程教学改革探究[J].黑河学刊,2019(01):136-138+141.
- [4] 刘莉.《商务英语谈判》课程教学方法改革探索[J].劳动保障世界,2014(32):36+38.
- [5] 沈越.浅谈商务英语谈判教学改革[J].科技视界,2015(09):24.