

试论国际商务谈判体验性教学改革

李泽平

(湖南工业职业技术学院,湖南 长沙 410208)

摘 要:国际商务谈判是一门把综合知识灵活运用于确定商业机会的实用型课程。传统的传达知识和简单的实践教学方法已经不能适应现代高素质人才培养的要求,通过丰富多彩的实践教学,采用体验式教学方法,提高学生国际商务谈判技巧和能力。

关键词:商务谈判;实践性教学;体验式渗透;行为方式转型
中图分类号:G64 **文献标志码:**A **文章编号:**1674-5884(2014)09-0120-02

作为商务英语专业课程体系中的一门综合能力表现形式的课程,国际商务谈判应依据商务英语专业工作任务与职业能力的要求,以国际商务谈判岗位职业能力和职业素质培养为主线,以先修课程为基础,对国际商务谈判工作流程各环节项目化,并实施有机联系的项目法教学,引入师生互动、案例分析、异议辩论、情景演练教学法,教学内容“理论与实践一体化”,实践教学“校内与校外一体化”,教学场地“教室和实训室一体化”。在实践教学中除对学生进行专业技能训练外,还锻炼学生的组织能力、协作能力,强化英语沟通能力,突出培养学生的综合专业知识在商务谈判中的运用能力。从而培养出新型的国际商务职业人才。

1 师生互动体验,演绎理论知识

课堂理论教学是引导学生步入商务谈判复杂多变世界的第一步和必经之路,尽管学生在生活中或多或少都经历过各种类型的谈判,但他们对于谈判真正意义的理解和认识还不准确和完善,尤其对商务谈判这种商务活动的本质内容更是缺乏正确的认识和有效的把握。究其原因就是学生缺乏对商务谈判的特点、原则和本质的了解。商务谈判是以实现经济利益为最终目的,是以价格条款为核心内容展开谈判,是以满足双赢为谈判的基础,谈判过程充满了合作与冲突的变换,是心理素质的较量和现实能力加智慧能力的博弈,是行为艺术和语言艺术的结合体,是完全合作的利己主义者^[1]。在理论教学的同时,按照传统的教学方法,单纯讲解理论就会显得很空

洞,效果必定不好,那么怎样在有限的教室空间和条件下实施更有效的理论教学呢,笔者采用了师生互动体验,演绎理论知识的教学方法。

选择编写科学合理和实用性强的教材,教材不仅是学生学习的依据,也是教师授课的纲领。在选择教材时,应备案例及实例的丰富:有一个清晰的、系统的理论构架,内容的逻辑安排符合实际谈判的进程,并要达到合理、实用的要求,教材内容要体现国际贸易的知识,要以国际商务谈判所涉及的内容设计课程内容在没有适当的教材的情况下,教师应广泛收集欠缺的内容加以补充和完善,具备可演绎的案例“剧本”。

安排有相对能力的教师担任国际商务谈判的教学,该教师应具备较丰富的教学经验,具备系统的国际商务知识,尤其应有商务谈判的经历或在外贸企业从事过见习和兼职的工作体会,能够在课堂教学演绎理论知识时正确传递理论信息,是一个加快学生对理论知识理解速度的“演员”,能多方位和多层次示范教学的“双师型”教师,尽量避免从学校到学校,无商务活动实践的教师授课,不然的话,难免会出现照本宣科的现象发生,如不能完全满足教师的能力要求,除了安排老师下企业见习锻炼外,可在一个教学期内聘请企业的业务骨干或有丰富商务谈判经历的商务人员来校进行商务谈判的专题讲座2-3次,帮助学生理解实际的商务谈判。同时,采用案例分析法,针对每一个知识模块给示1-2个案例,分小组进行讨论,然后每组派一个代表发言进行全班的讨论,帮助理解知识。分阶段项目考核,进一步消化和巩固所学

知识。把整个课程内容分为三个大的教学模块,即基本理论知识模块、实际谈判过程模块和关联知识模块。针对每个模块设计一个项目考核课题,以个人或小组的形式完成,然后在课堂进行主题讲谈会,互相学习,取长补短,检验学生的学习效果。

2 模拟谈判实践,全程体验知识

模拟商务谈判旨在营造学生与商务谈判过程与环境相互作用的机会,在反复反馈和调节中形成正确的自我认知谈判行为。模拟谈判在实际工作中是检验谈判方案是否切实可行的有效手段,在教学中可综合性检验学生学习效果、巩固所学知识,运用所学知识,身临其境感受谈判过程的实践教学方法,其用意就是能做到把每个学生参与仿真性很强的国际商务谈判全过程的第一次在学校实训室完成,使学生走入工作岗位后,接受到商务谈判任务时有经历过的心态和自信。同时,创新设计出能贴近真实商务谈判竞争氛围的比赛方案,充分调动学生的参入积极性。进入正式比赛程序,每场比赛在中外贸易公司之间进行面对面的国际商务磋商,完全采用英语沟通和交流,广泛运用国际商务知识、国际贸易术语和国际贸易惯例,按照商务谈判程序灵活应用所学的谈判策略和技巧,完成合同条款的磋商,直到签订合同。通过比赛,全方位检阅了学生的综合能力,全方位锻炼了学生的谈判技能,培养了学生分工合作,团结协作的意识和精神,谈判桌上的对阵博弈磨练了学生坚忍不拔的意志力和持之以恒的耐力等心理素质。

3 真实市场实践,推销产品体验

为了弥补在学校无法完成和做到的体验性教学的缺陷,笔者设计了四种方案,把学生置身于真实的职场和市场去体验商务谈判的过程,把课堂延伸到了社会和市场,验证知识和巩固知识,并采用实验比照法验证实施效果,具体做法是把一个班的学生分为实验组和非实验组,对实验组的学生实施以下商务实践的训练,一种是安排学

生面对真实市场的消费者推销产品,老师联系商家获得一些生活日用品分发给学生,每周学生集中一次汇报销售情况并交流心得体会和成功的经验,培养学生与人沟通能力和产品推销能力。第二种是从事一项商品的采购活动,三人一组到长沙较大型的批发市场针对老师给定的商品和虚拟的统一的资金额度与商家进行购买谈判,谈判结果采用现场录音的方式向老师汇报交流。第三种是安排学生到校企合作的外贸公司或者大型的商场见习职场业务员的日常工作,尤其是商场老营业员接待消费者和销售产品的过程,并适时现场向他(她)们请教。回校后集中进行总结和交流心得体会。第四种就是利用组织学生到广西阳朔进行英语口语综合实训的机会,要求每个学生至少为当地的商家无偿提供营业员工作一天,运用国际贸易知识和商务谈判知识面向外国游客推销产品^[2]。实验结果表明,在期末理论综合考试和模拟商务谈判比赛中,实验组的学生商务谈判知识的理解能力、谈判桌上语言沟通能力、心理调整能力、场面驾驭能力、专业知识的运用能力、谈判策略和技巧的运用能力等各方面都明显的强于非实验组,表现出有一定程度实际工作经历和经验的商务人员的风范和心态。实验结果同时也表明,采用深入真实的市场和商务情景中进行商务谈判的实践性教学既可操作实施,又可达到学校教学无可比拟无法实现的教学效果。

4 结 语

总之,国际商务谈判能力的培养是国际商务人才培养的重要内容。只要真正重视实践性教学,按照客观规律设计教学程序和教学方法,大胆进行改革和创新,一定可以培养出合格的国际商务谈判人才。

参考文献:

- [1] 杨 晶. 商务谈判[M]. 北京:清华大学出版社,2005.
- [2] 李文娟,周 怡. 旅游企业电子商务营销模式初探[J]. 邵阳学院学报(社会科学版),2013(1):63-68.

(责任校对 游星雅)