

以赛促教视域下高职商务谈判普适课堂的建构思路探索

淳胜

湖南电子科技职业学院

[摘要]对于高职院校而言,在其教学之余根据教学工作的实际需求组织校内学生参加一些特定的比赛对于提高学生专业技能,培养其就业意识有着非常重要的意义。而商务谈判这门课程实践性非常强,将竞赛思维应用于商务谈判教学可以全面提高学生学习质量。以赛促学以赛促教这种教学模式可以将企业平台模拟应用、企业仿真谈判、综合素质考察等工作融为一个统一的整体。并且通过课程考核的方式实施,全面培养学生的团队意识。

[关键词]以赛促教;高职;商务谈判;普适课堂;建构评价

[DOI] 10.12252/j.issn.2096-6288.2021.10.1366

引言:

当前对于高职院校来说,通过一系列方式方法的有效应用全面提高学生的专业技能是其教学工作的主要目标。然而由于高职院校综合条件的限制,在实际教学中与外界的沟通较少,很难与企业的岗位需求无缝对接。因此在高职商务谈判普适课堂构建过程当中对学生技能培养目标不明确,技能培养的时效性也相对落后于时代的发展。当学生经过在校学习走上工作岗位之后,发现无论是从思想还是从技术储备上都与企业的要求存在一段距离。而高职院校能否采取有效措施对这一问题进行有效解决和高职院校学生的培养质量以及社会对职业的认可度会产生极大的影响。近些年来各职业院校纷纷采取有效措施探索解决这一问题的途径取得了一定程度的进展。而通过各类比赛的合理应用可以全面提高高职院校学生商务谈判技能进而使学生更好地适应社会的发展。

一、校内技能大赛作用

对于高职院校而言,在其不断向前发展的过程当中为了有效提高学生专业技能往往会根据课堂教学工作的实际需求在校园内部开展一系列技能大赛。通过这些技能大赛可以全面提高学生的实践技能培养质量,让校园内部形成更为积极向上的学习氛围。让学生得到更好的发展,有效培养学生的创新意识以及实践能力。此外还可以对教师的实践技能进行有效培育,使我国师资队伍的职业素质获得更好的发展。将校内实训资源的作用充分地发挥出来,加大学校与企业之间的合作力度。进而实现以赛促学这一教学改革目标,全面提高校校园办学质量,使学院的影响力变得更大。具体作用如下所示:

首先,通过技能大赛的组织以及参加可以使高校高职院校项目化课程改革工作进行的更加顺利,将专业课程与技能大赛紧密地结合起来。进而形成以赛促学的教学模式,使得高级商务谈判实训项目变得更加优异,进而使课程实训体系得到进一步完善。

其次,通过技能大赛的组织以及参与可以使教师队伍建设质量得到有效提高,让教师参与到大赛的组织和指导当中。可以让教师更好地掌握各行业对高技能人才的职业技能要求以及培养需求。将教师组织和指导技能大赛作为实践工作量,并且对其进行积极考核,可以使教师的实践技能得到有效提高。此外通过技能大赛的举办还可以增加校园与企业之间的沟通交流力度,让教师的实践技能得到稳步提高,进而让双师素质得到稳步增强。

再次,通过职业技能大赛的组织及参与,可以让师生得到更好的锻炼,提高其专业素质。同时通过技能大赛还可以使专业文化得以凝练。

第四,通过技能大赛的组织赛,加大实训基地的建设力度,并且对实验室进行管理及维护,全面提高实验室利用率。此外还可以吸引实力更加雄厚的企业加入各级技能大赛

当中,及时更新实训设备。

二、以赛促教视域下高职普适课堂的构建描述

(一)基于以赛促教的普适课堂框架概述

将竞赛思维应用于商务谈判教学工作当中对于高职院校来说是一场种新的尝试。这种教学模式在应用中将课程考核基础建立在企业平台模拟营运、企业仿真谈判、综合素质考核等工作上,总体框架如图1所示。

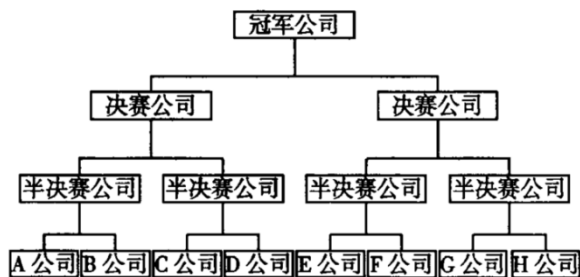


图1 竞赛框架

该模式在实际应用的过程当中可以让学生毛遂自荐的方式或者是教师指定的方式确定8名小组长。注意根据学生人数的不同,这一数量可以适当变化。并且由小组长结合企业职位的需求对学生进行模拟招聘,组建出一个模拟公司。而其公司的名称则由学生自己对其进行确定,提前由教师提供4个模拟谈判桥段。不同桥段应当由两个对手来进行模拟谈判,由8个小组共同进行抽签来决定自己的最终对手。不同小组在谈研究谈判资料时,应当制定出自己的简单谈判计划。将计划的最终结果交由老师,并且将其作为计分的一个重要组成部分。每两组谈判小组在场上的表现将由其他组的学生及指导老师按照一定的规则对其进行评分,然后对其进行计分。所有小组的成绩暂时不用公开,等到一轮比赛完全结束之后指导老师应当根据填写的积分表程序选举出参加到下一轮半决赛的小组,并且根据此规则选出表现最佳的小组。越是靠近冠军的小组,那么考核成绩便会越高,进而使学生的成绩能够按照阶梯式的方式进行有效排列。

(二)模拟谈判规则制定

尽管比赛仅仅是一个模拟,但是作为一种竞赛在实际开展中要想有效保障竞赛的公平性以及挑战性就应当为竞赛制定公平合理的竞赛规则且所有小组在操作的过程当中都应当按照指定的规则进行。规则制定的科学与否将会对教学改革工作开展质量产生影响且会对学生的积极性产生影响。模拟谈判的最终结局应当在最大程度上满足所有参与人员的心理预期,具体的谈判规则当中应当包括以下几项部分:

第一,模拟谈判计划。所有的小组都应当在谈判正式开始之前,向老师提交其制定的一系列谈判计划,并且在计划当中详细的介绍本企业的名称以及各个组员所需要担任的职

务。对谈判背景的分析以及对双方优势及劣势的分析。计划当中还应当包括谈判可以接受的底线以及双方希望达到的目标。将本次谈判的战略安排详细的列举,并且计划在谈判当中想要用到的战术。在计划当中还应当有最能体现公司特色的口号,进而防止学生在谈判的过程当中表现太过于随意,完全脱离于程序自由发挥。

第二,模拟谈判开局。这一环节的竞赛应当设置在5分钟以内。谈判双方以面对面的方式进行交流沟通,当一方代表发言时另一方代表不得进行任何语言上的干扰。开局也可以由一位学生来完成,也可以由多位选手共同完成。当该环节剩下一分钟之时,应当通过铃声对学生进行提醒,从而有效把握比赛整体时间进度。在发言的过程当中,各小组成员可以通过PPT、图表、小道具等一系列工具展示本方的观点,累计时间不得超过10分钟。在开局阶段双方都应该完成一些基本的程序,例如入场、入座、寒暄、相互介绍己方成员等。要全面符合商业中的一些礼节;以一定的策略向对方介绍自己的谈判原则;应当对对方的谈判原则以及相应条件进行有效试探;对谈判的一些条款内容进行初步分析;适当运用一些前期的策略以及技巧,保障谈判工作的开展质量。

第三,模拟谈判磋商。该阶段的工作应当整体控制在25分钟左右。在谈判环节当中,不同公司的代表人员可以随意发言,但是在发言的过程当中应当注意一些必要的礼节。在这一阶段中商双方应当完成的任务包括以下几项内容:对一些涉及关键问题的内容进行磋商;通过各种技巧的有效应用促使谈判条件的达成,但是值得注意的一点是,不得提供一些随意编造的信息谈判内容,应当与提交的计划大体维持在一致的范围之内;双方不得过多交谈过多与议题无关的话题,或者是对于一些知识性的问题太多的追问。应当找寻到与谈判内容相关的一些不合理方面,并且要求对方让步;允许谈判的过程当中出现僵局,但是不得无故退场或冷场超过一分钟;解决谈判议题中涉及的一些主要问题,并且就主要方面达成意向性的共识。进而使获得利益的最大化,最终完成交易。

第四,谈判结束模拟签约。该环节的总体时间应当把控制在5分钟左右。在谈判正式结束之后双方要进行一些符合商业礼仪上的告别,并且向对方表示感谢。该阶段的签约仪式根据各院校的实际状况可以适当对其进行忽略。

第五,现场评分。该环节的进行时间应当维持在5分钟左右,可以综合整个过程对其进行综合性评分现场评分。包括出席的其他小组评委以及教师评分各分值的权重应当提前按照事先设置的细则进行有效执行。

(三)谈判评分细则制定

谈判细则是比赛在实际开展中极为重要的参考条件。为了使得竞赛的公平性得到有效保障,在评价的过程当中各评委应当及时对相关内容进行点评并且对其成绩进行公开指导。老师也应当参加到评分当中,但是指导老师的评分与其他评委同学的权重一致。在保证指导大方向的前提下,不得对模拟谈判的进程进行干扰,此外也不得干扰评委的评价。

三、竞赛思维的教学模式改革意义

(一)有助于任务驱动教学法的运用

竞赛模式教学普适课堂的构建其实使用的是一种典型的任务驱动教学法,该教学方法在应用的过程当中要想使其使用效果得到保障最为关键的内容就是围绕课程任务进行有效设计。根据任务对问题进行分析解决,从而进一步使学生能够在参加比赛的过程当中全面提高其专业知识的应用能力。在对任务进行设计时,应当将学生的能力目标全面地体现出

来。当商业谈判课程任务设计工作完毕之后,在实际任务实施中应当根据具体需求将任务进行细化。不同分工任务的实际情况有所区别,应当通过商务谈判将想要达成的目标分为多个成员的具体目标,并且让成员分别担任组团、商务、财务、管理、技术、法律、翻译等职责,特别是每个小组都应当以企业的方式进行良好的谈判工作。对于企业内部来说亦是如此,需要不同部门之间彼此配合密切合作。只有这样才能让企业发展得到有效保障成功,营销离不开商务谈判。因此对于市场营销专业的学生而言,进行该门课程对于其专业水平的提高有着极为重要的意义。商务谈判课程的能力目标主要体现通过该课程的学习让学生能够在不同的商务场合进行高效的谈判。

(二)有助于深化案例教学法的应用

就一般情况而言,一些案例教学都是利用一些已经发生过的成功或失败的企业经历对一些材料进行收集分析归纳总结,是对既定事实的评价。而竞赛思维的教学模式是学生全面融合到现有材料当中,对一些事物的变化规律进行演绎。通过亲身体会的方式更加真切地领会到谈判中发生的一系列事物,而不再是坐而论道。而是将过去死板的案例教学进行深入理解。这样可以让学生能够从浅显的案例中带着问题对课程中涉及的一系列知识进行深入学习,进而提高其学习兴趣,培养其自主学习以及创新能力。让学生更好地在课堂当中发现学生的偏好以及对未来的需求,进而有针对性的通过课程去解决学生存在的一系列问题并且与学生进行良好的沟通,有效提高教学效果。

结束语:

由于商务谈判课程又有着很强的实践性特点,因此通过比赛的方式全面提高教学质量是一种有效的尝试。需要学生在老师的指导下能够统一思想,对比赛投入高度重视,并且团结合作,积极参与到比赛当中。从而使竞赛能够达到预期效果,让学生在无形中提高自己的谈判素养。进而在后续工作中更好地适应社会的发展,成为一个谈判高手、营销强者。

参考文献:

- [1]林司悦.基于商务谈判大赛的高职商务管理专业教学改革——以阳江职业技术学院为例[J].营销界,2021(08):78-79.
- [2]郭天行.高职院校商务谈判课程的三教改革探析[J].知识文库,2021(03):125-126.
- [3]刘莉.基于工作过程导向的高职“商务英语谈判”课程建设探究——以海南经贸职业技术学院商务英语专业为例[J].科技创新与生产力,2020(12):94-96.
- [4]郭天行.高职院校“商务谈判”课程教学改革的探索与实践[J].科教文汇(下旬刊),2020(09):139-140.
- [5]林晓琳.高职院校“商务英语谈判”课程教学探究[J].英语教师,2020,20(14):162-163+168.
- [6]唐星汉.混合式教学模式在高职商务谈判课程改革中的探索与实践[J].现代职业教育,2020(30):108-109.
- [7]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.
- [8]沈晶.浅谈“启发+互动”教学模式在高职《商务谈判》课程中的实践[J].现代经济信息,2019(10):422-423.

基金项目:湖南省职业教育与人教育学会科研规划课题,课题名称:《以赛促教视域下高职商务谈判普适课堂的建构与评价研究》(XH2021243)