

Discussion on Situational Teaching of Business Negotiation Course Based on Practical Mode Taking the Course Reform of International Trade Business Negotiations as an Example

Yu Lulu^{1, a} Li Zhao^{2, b*}

¹School of Economics and Management of Xi'an Mingde Institute of Technology, Xi'an, Shaanxi, China

²School of Economics and Management of Xi'an Mingde Institute of Technology, Xi'an, Shaanxi, China

^arainbow_yll@163.com

^{b*}nwpulizhao@163.com

ABSTRACT

the research results in the field of business negotiation will play a very important guiding role in evaluating and improving the competitiveness of enterprises, especially foreign trade enterprises. By examining the endogenous relationship between the comprehensive competitiveness of international business negotiation and the economic benefits of enterprises, it is important to determine how the comprehensive competitiveness of international business negotiation affects the economic benefits of enterprises.

Considering the importance of business negotiation in the actual international trade work, it is not only to remember the theoretical negotiation knowledge, but also to apply it flexibly to the actual business negotiation. More importantly, face-to-face business negotiation and English communication background, so the teaching and examination of the systematic curriculum reform. Based on the modular simulation of actual combat cases, this course adopts "bilingual psychological construction" business negotiation teaching, "paperless actual combat" "simulated business negotiation examination and" class-match "combined with undergraduate practical course education system to carry out innovative teaching mode. During the five-year course reform, positive feedback from graduates majoring in international economics and trade from real work has been received. Of course, the content of this course is constantly improved in teaching and practice in order to be more in line with the actual work needs.

Keywords: *bilingual teaching, actual combat mode, scene simulation*

基于实战模式的商务谈判课程情景教学探讨 ——以国际贸易商务谈判课改为例

余露露^{1, a}, 李昭^{2, b*}

¹西安明德理工学院经济与管理学院, 西安, 陕西, 中国

²西安明德理工学院经济与管理学院, 西安, 陕西, 中国

^arainbow_yll@163.com

^{b*}nwpulizhao@163.com

摘要

商务谈判领域的研究结果将会对企业评价和提高自身的谈判竞争力有非常重要的指导作用,尤其是外贸类的企业,通过考察国际商务谈判综合竞争力与企业经济效益之间的内生关系来具体确定国际商务谈判综合竞争力对企业的经济效益到底有多大的影响,以及哪些因素对企业的经济效益影响最大等研究目标都会对企业的发展起到重要的参考意义。

考虑到商务谈判在实际国际贸易工作开展中的重要性,它不仅仅是对于理论的谈判知识进行记忆,更多是将其灵活的运用到实际的业务谈判中,更重要的是面对面进行商务谈判以及英文沟通背景,所以将教学以及考查进行了系统的课程改革。本课程以促进学生就业为导向,以实战案例模块化模拟为依托,采取“双语心理建设”商务谈判式教学,“无纸化实战式”模拟商务谈判考试和“课-赛”相结合本科实践性课程教育体系进行创新型教学模式。在为期五年的课程改革中,不断收到国际经济与贸易专业毕业生来自真实工作过程中的正向反馈。当然,本课改内容在教学和实践中在不断地完善以求与实际工作需要更加接轨。

关键词: 双语教学; 实战模式; 情景模拟

1. 意义

1.1 教育背景

本科式的教育更多的是将书面知识输出给学生,对于商务谈判实操类相对较强的课程,书本知识很难满足学生对于知识体的灵活运用,对于满足社会人才的需求也有一定的距离,所以将实战中谈判的形式、内容和方法带进本科课堂,对于大学生而言是一次新形势的学习方式,当然也是一个新的挑战。

1.2 社会需求背景

《商务谈判理论与实务》课程是国际经济与贸易专业学生在大三下学期的一门考查课,原始的课程教学效果检查是依托于开卷笔试试卷,而考查的内容更多的是基于国际贸易实务与谈判理论知识相结合。

考虑到商务谈判在实际国际贸易工作开展中的重要性,它不仅仅是对于理论的谈判知识进行记忆,更多是将其灵活的运用到实际的业务谈判中,更重要的是面对面进行商务谈判以及英文沟通背景,所以将教学以及考查进行了系统的课程改革。

首先,在课程教学过程中,将谈判知识与国际贸易实务知识进行更具体的结合。这其中包括交易磋商、履行合同、制单结汇、维护客户等国际贸易实战环节中所需要谈判的内容,例如市场拓展、发盘还盘、处理抱怨、维护客户等谈判语言和方法的运用。

其次,学生们在具备一定的知识储备后,更主要的是对于商务谈判意识的建立。这其中包括如何从容与交易对手谈判、如何用英文表达谈判内容、如何形成自己的谈判风格。

最后,课程最终的考核采取的是一对一全程英文模拟谈判,每组学生的谈判案例背景均不同,两位学生分别由抽签决定谈判角色,并在一定交易磋商环节中完成谈判。评分标准由谈判思路设计(55分)、谈判思路组织(20分)、语言表达(15分)以及谈判礼仪(10分)四部分构成。

2. 文献综述

谈判研究是一个跨学科的研究领域,研究者们从不同的学科视角对谈判展开研究,较早期以哈佛大学的 Raiffa 教授为核心的研究队伍从经济学和心理学的视角对谈判进行分析(Raiffa,1982,1999;Bazerman,2000),之后的学者从语言沟通的视角(Putnam,1987),跨文化的视角(Brett,2000),谈判策略(Gelfand et al.2004;Tinsley,2001)等视角对谈判领域进行探讨.虽然国外的谈判研究学者们对这一领域已经有几十年的研究时间,但研究的主要视角是从心理学,决策制定、争端解决和语言层面这些问题入手,真正把商务谈判放到企业层面去做研究的,目前国内外的研究都比较欠缺,相比之下,商务谈判在国内目前属于一个新兴的跨学科研究领域,国内学者对这一领域的研究还处在摸索和学习阶段,理论层面的研究几乎为空白。

企业竞争力这一概念最早是由哈佛商学院的porter(1980)教授提出,但国外更多使用的是“竞争优势(Competitive Advantage)”这一术语,他认为企业竞争优势主要取决于其所在产业的长期赢利潜力和其在产业中的市场地位(Porter,1980).近年来,企业竞争力理论慢慢由外生论向内生论和动态轮转变,学者们相对于企业的外部市场环境,更多的开始关注企业的内部资源和动态能力.企业的综合竞争力由很多因素构成,国内的研究也日渐涉及到企业竞争力的具体构成因素,比如企业财务竞争力(杨轶,2009;阁俊,2014),品牌竞争力(李海鹏,2012;吕艳玲,2012)等。

3. 基于实战模式的情景模拟教学设计

3.1 项目建立目标

3.1.1 整合完善课程资源

对《国际贸易商务谈判》课程单元进行分析,将教学内容结构化处理,内容覆盖所授课内容,难易度兼顾,制作符合学生学习需求的板块式案例库。

3.1.2 激发学生自主学习能力

通过在线学习平台，学生通过自主浏览学习资源、自主测试进行自主学习，提高学生自主学习的能力，增强师生、生生之间的互动效率。

3.1.3 创建“视频+实战案例互动”新型教学模式

依托互联网和多媒体技术，学生将板块知识内容进行自主拍摄形成学习材料，并通过现场案例进行1V1全英文模拟谈判训练，构建一种灵活、快速的学习、测验、互动交流、学习反馈等环节在内的高效实践教学模式。

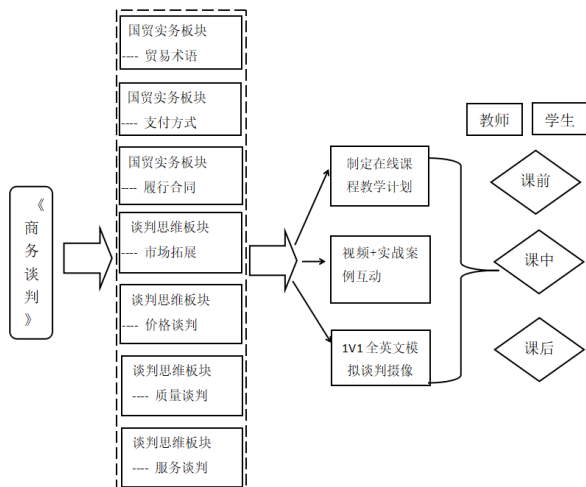


图1 “模块化实战案例”课程体系图

3.2 项目研究思路

随着经济全球化与国际贸易市场的飞速发展，具备国际贸易知识背景的谈判人员成为市场急需人才。而移动智能设备的大面积普及、互联网技术的高速发展以及交互方式的不断涌现，在线教育已经逐渐发展壮大起来。本课题通过分析国内外相关研究现状，以及理论基础研究，查阅相关资料，运用文献研究法、调查研究法、行动研究法及经验总结法等，分析《国际贸易商务谈判》学教学工作现状，并剖析问题存在的原因，根据大学生的认知规律和视觉驻留规律，《商务谈判理论与实务》课程教学架构，创新移动微课堂与实战谈判模拟融合教学模式，提高学生教学参与度，优化教学效果，深化学生对知识的理解，满足教师和学生课堂内外即时反馈教学互动，为社会培养出更多高素质应用型技能型人才。

3.3 项目解决的教学问题、采用的方法和主要特色

3.3.1 主要解决的教学问题

原课程教学的脱离实际谈判内容的问题。这其中包括：谈判思路没有与国际贸易实务知识体系结合、谈判语言没有得到学习和训练、缺乏实践模拟的纯理论式教学。

原课程教学忽视对于学生谈判心理的建立。这其中包括：如何让学生勇于用英文表达谈判思想、如何让学生提前了解实际谈判形式以树立自信心。

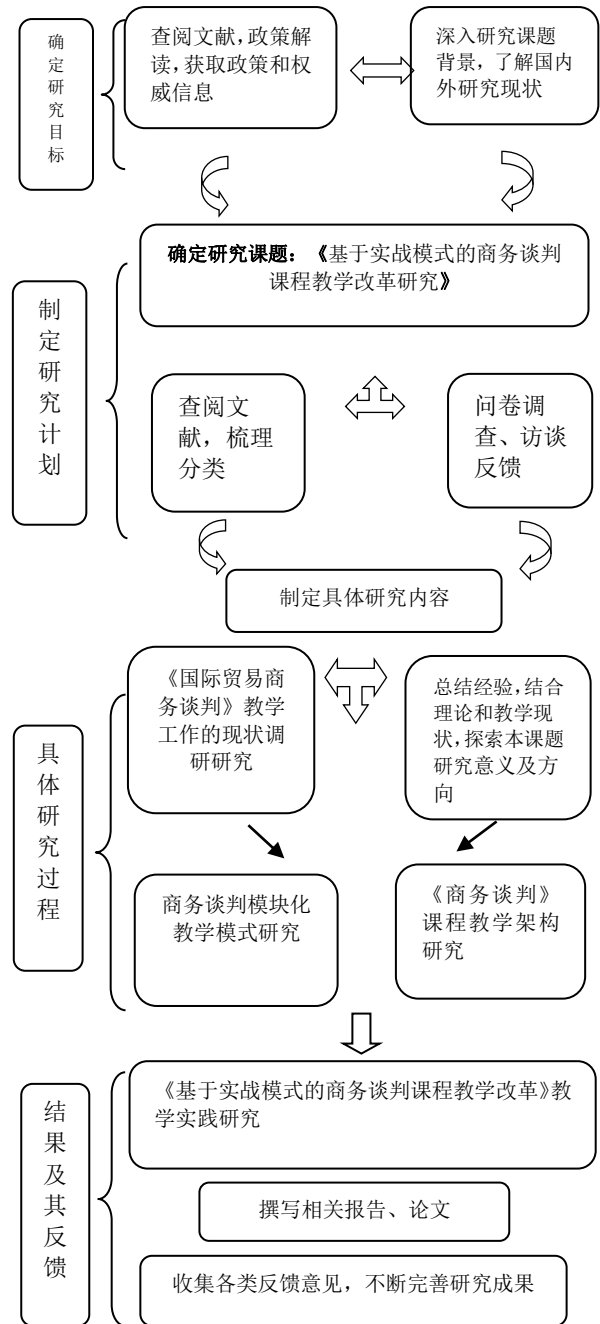


图2 “商务谈判课改项目”研究思路图

表1 课程考核赋分表

项目	序号	考 试 内 容	考试方法
谈判思路设计 (55分)	1	问题把握准确, 解决方案对案例问题针对性强 (10分)	模拟谈判
	2	谈判紧扣国际贸易实务专业知识 (15分)	
	3	围绕案例目标、案例特点、谈判对手现场谈判进行谈判回应、立足于谈判初衷 (15分)	
	4	解决方案理念符合案例企业实际情况, 有应用价值 (10分)	
	5	方案有理念创新, 或有独立见解 (5分)	
谈判思路组织 (20分)	6	谈判各环节衔接自然, 谈判逻辑严密 (10分)	模拟谈判
	7	时间分配合理, 按时完成谈判任务, 在有效谈判回合中解决案例问题 (10分)	
语言表达 (15分)	8	英文谈判, 声音洪亮圆润, 发音标准, 专业用语。 (15分)	模拟谈判
谈判仪态 (10分)	9	着正装, 精神饱满, 能较好地运用姿态、动作、手势把控谈判流程, 具备规范的谈判礼仪 (10分)	模拟谈判

3.3.2 教学改革解决教学问题的方法

对于“原课程教学的脱离实际谈判内容的问题”, 解决方法:

A 依托国际贸易业务流程, 与谈判思想相结合教学;

B 专门课时的谈判英文表达的学习;

C 特定案例背景下的一对一模拟英文商务谈判的考试形式。

对于“原课程教学忽视对于学生谈判心理的建立”, 解决方法:

A 对于每个谈判内容学习过程中, 首先是进口商与出口商的背景分析, 谈判所处的环节分析、谈判对手的心里状态分析, 目的是让学生有充分的思考沉淀过程, 从而在用英文谈判时能够充满信心。

B 对于学生思考形成的谈判角度和理念, 会用真实案例加以验证, 让学生的想法加以落地, 逐渐创建自信心。

4. 教学改革的新颖点

4.1 “双语心理建设”商务谈判式教学;

教学过程中采取中英文双语教学。学生对于英语口语表达一直存在畏惧心理, 与学生沟通过程中注重谈判对象以及阶段的分析, 让学生用中文建立谈判提纲, 形成成熟的谈判思路后, 认真倾听学生们的英文表达。学生从中文谈判思路到英文谈判表达过程中, 逐渐形成谈判自信心。

4.2 “无纸化实战式”模拟商务谈判考试;

最终商务谈判的课程考核, 采取一对一英文模拟谈判, 每个小组一个案例背景, 在固定的交易磋商环节中, 针对每一个案例背景进行出口商和进口商的模拟谈判过程。全程摄像视频留底, 学生后期可以通过视频观看了解自己在商务谈判礼仪、思路和表达方面还存在哪些不足, 不断更正, 不断进步。

4.3 “课-赛”相结合本科实践性课程教育体系

商务谈判课程与国际经济与贸易专业学生的全国商业精英挑战赛相结合, 培养学生将所学的专业谈判知识在大赛中有所锻炼和提高。自 2015 年至今, 获得特等奖 1 项、一等奖 7 项、二等奖 4 项、三等奖 4 项、最佳院校组织奖 6 项。

5. 教学模式评价

本教改充分与社会需求相结合, 以企业业务部门谈判人员的所需要的知识储备、业务技能和谈判技巧入手, 对本科阶段大三学生在进入社会之前进行模拟实战教学。课程立足于国际贸易实务相关知识点, 但是整个课程体系的谈判思维、语言、礼仪和文化以及竞争力的知识学习, 此类无纸化摄像模拟考试模式, 可以推广至全院学生。

综上所述, 正如毕业求职市场是一个角逐厮杀的过程, 但是学生在课程学习之后, 这种面对面针对不同案例背景下的实战谈判方式, 可以在某种程度上提升学生的自信心。对于即将步入社会的大三学生们, 是一次值得体验的知识验收、信心建立的课改思路。

6. 结论

本项目立足于商务谈判实际工作需求, 将案例融入到本科谈判课堂, 并依托于国际贸易流程, 进行 1V1 商务谈判。学生通过线上与线下相结合的学习方式, 通过观摩线上的谈判视频录制深入了解业务流程和谈判要点; 通过线下亲自英语口语谈判可以锻炼谈判思维, 稳扎稳打感受到成长。

在实践课改项目过程中, 创新点一随着学生的不断练习和视频录制, 学生商务谈判口语能力呈阶梯型上升; 创新点二在今年融入了视频录制元素, 学生通

过主题视频录制可以在一定程度上发现谈判不足，并作出更正；创新点三是学生们在课堂上的学习成果在进入社会实战就业之前的首次实践，将学科竞赛作为检验平台，能够将学生的商务谈判能力做到精准提升。

项目基金

本文为西安明德理工学院教育教学改革研究项目《基于实战模式的商务谈判课程教学改革研究》的阶段成果之一。

REFERENCES

- [1] Ying liheng. Development and Implementation of the course about Systematization of work process. Vocational and Technical Education, vol.17, pp. 14-16,2008
- [2] Liu huanjun. Construction of practical teaching curriculun system for mechanical majors in secondary vocational schools based on working process. Technology Wind, vol.11, pp. 28-30,2020
- [3] Mersha Tesfaye B., Beck Andrew F. The social, economic, political, and genetic value of race and ethnicity in 2020 Human Genomics, pp. 16-18 2020
- [4] Hao yuening. Discussion on the reform of teaching modeof economic law in higher vocational logistics managemnet form the perspective of working process oriented. logistics sci-tech, vol.8, pp. 149-151,2018
- [5] Jiang dayuan. The 30-year experience and enlightenment of Sino-German vocational education cooperation. Vocational Education Development Research, vol.6, pp. 1-8,2020