



《商务谈判》课改总结汇报

汇报人：段淑梅





目录

CONTENTS

1

课程改革理念

2

商务谈判课程改革措施

3

商务谈判课程改革效果

4

商务谈判课程改革体会

一、课程改革的理念



精讲多练

激发兴趣

培养能力

学以致用



商务谈判是一门实践性很强的学科，强调的是应用能力的培养。在教学中将教学内容形成六个模块组织教学，以学生的能力指标为依托，按照培养目标的要求，对教学内容进行重构，将各个教学内容设定为单独的教学项目，对各教学项目的任务按照新的教学方法，展开单独的训练，并且改革传统的考试方式，实施阶段式的考核，即验收学生的理论知识，又检验学生的操作能力。





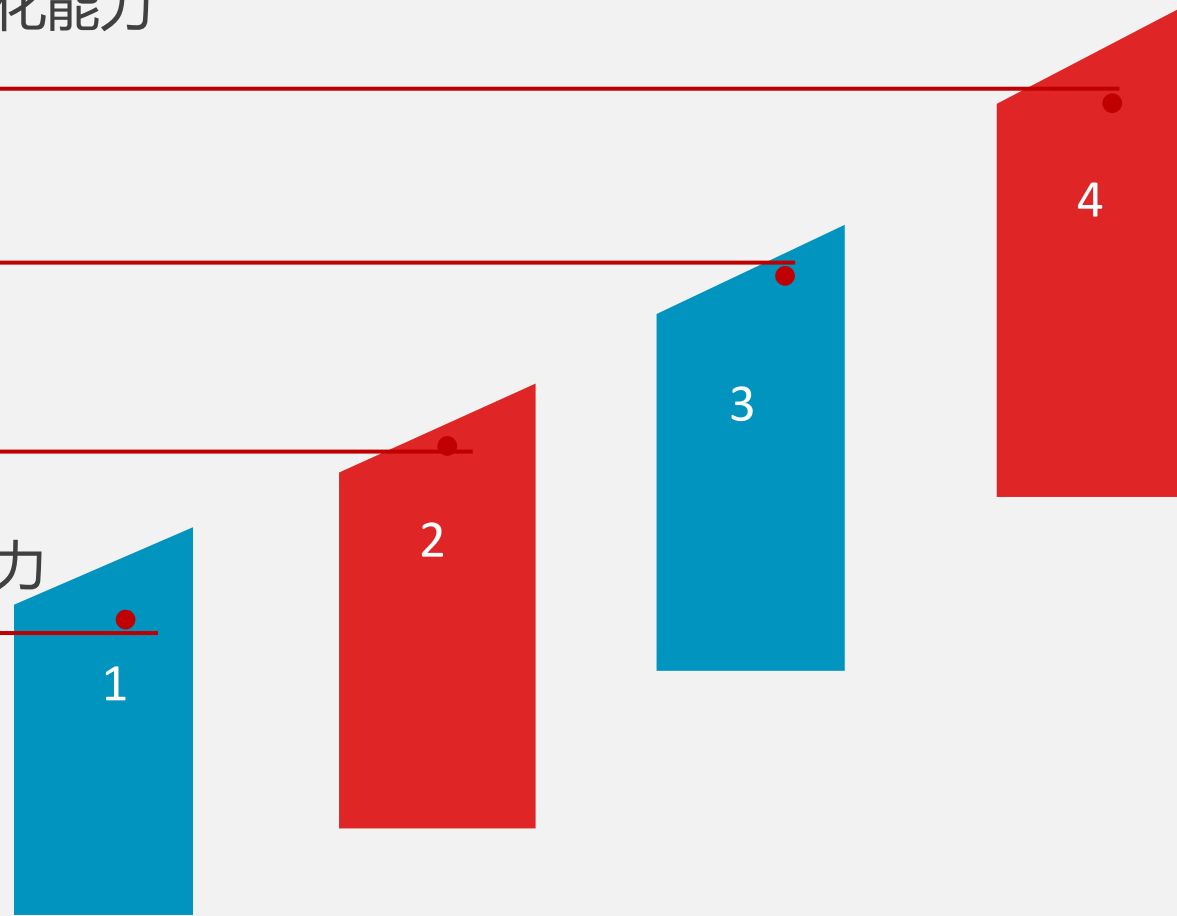
1. 能力培养

适应市场环境变化能力

沟通协调能力

语言表达能力

商务谈判实战能力





2. 重组商务谈判课程的基本模块



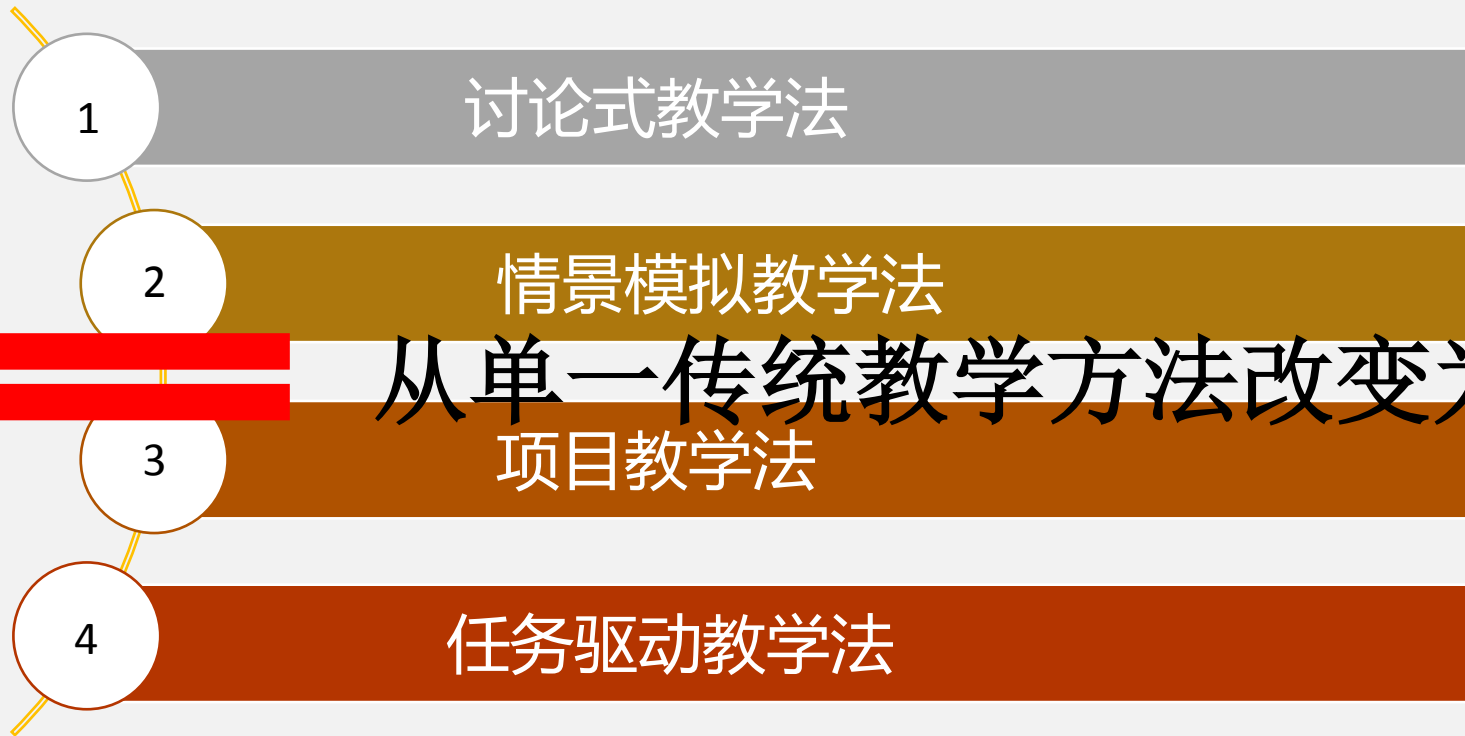
将商务谈判课程的内容组成六个模块, 交由学生自己处理。商务谈判信息的收集、方案的设计以及项目实施及最终的评价都由学生自己负责。学生通过该项目的实际应用, 了解并把握整个过程及每一个环节中的基本要求。





3.教学方法改革

教学方法的改革



教一门课？

讲一本书？

- “讲”——教材中的基本理论与基本知识，概念及关系，方法；通过运用培养能力。
- “论”——按六大模块整合理论，明确每个模块的目的、理论引领并付诸实践。
- “练”——转变角色（学生—变成商务人员）、转换场景（课堂—变成商务现场）。

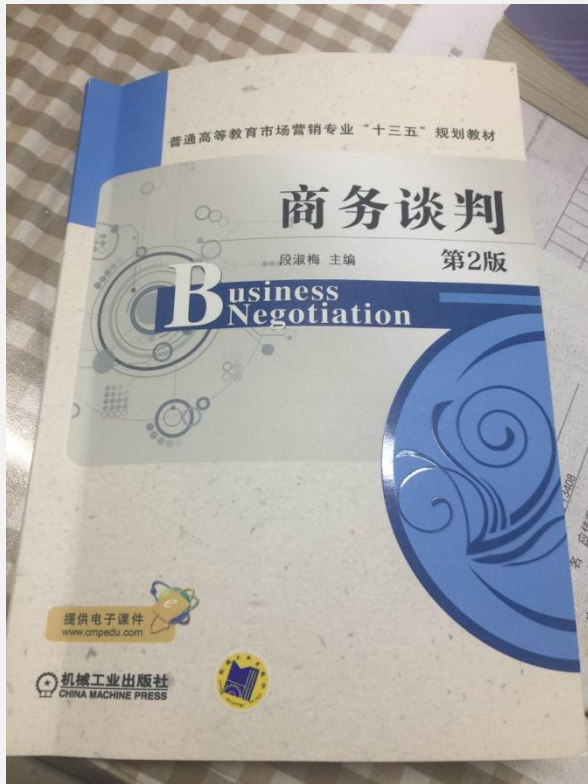




3.教学方法改革

讲

讲的精练





3.教学方法改革

论

小组讨论



在设定的教学模块中，结合案例教学，老师提出问题布置任务小组进行讨论，在由小组选出代表发言，为此锻炼学生分析问题、解决问题及语言的表达能力。





3.教学方法改革

练

课内训练

《情景模拟》



课内情景模拟演示

1.分组布置任务

2.学生预习案例

3.课外准备谈判

4.在课堂上实现角色谈判实战





2. 教学方法改革

练

综合训练

《模拟大赛训练》



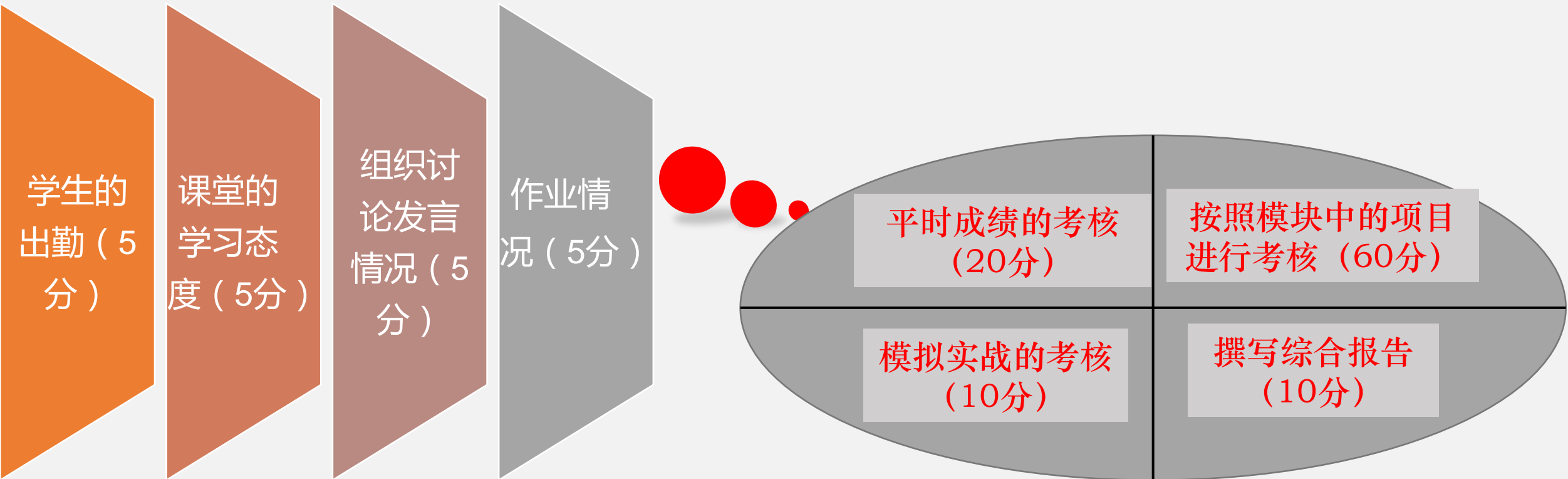
课程结束前，在确定谈判项目的基础上，进行小组初赛——分组对抗——模拟职场演示。

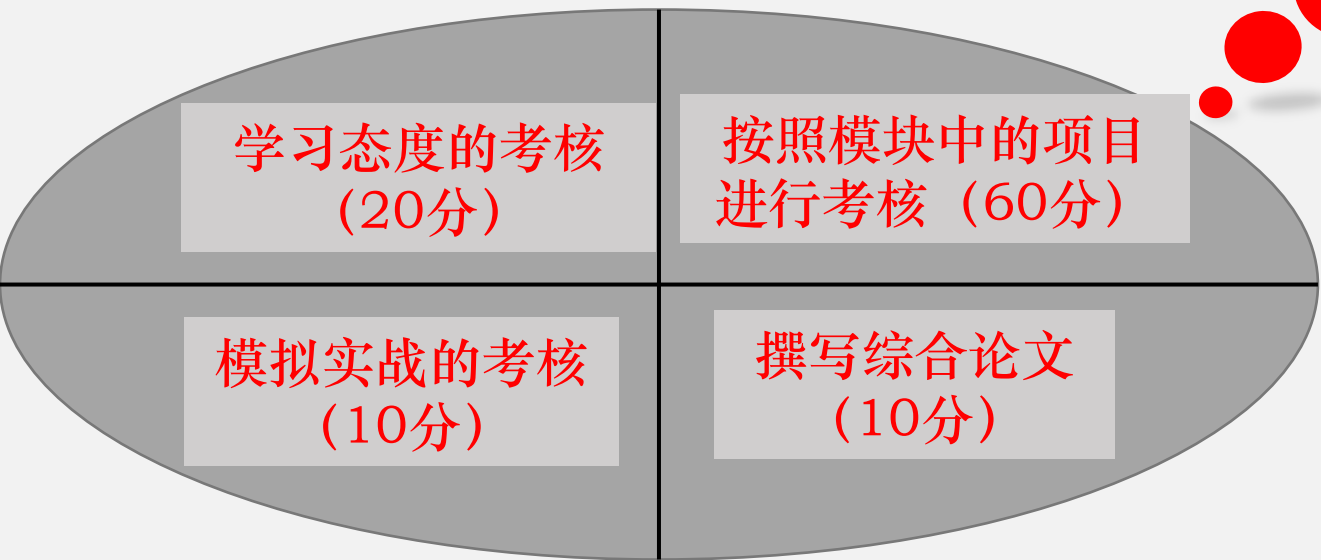
将职场上的风采带到课堂上，培养学生的实战能力。





4. 考核方式的改革





项目一、商务谈判的准备报告 (10分)

项目二、商务谈判的开局报告 (10分)

项目三、商务谈判的磋商作业 (30分)

项目四：商务谈判合同的签订作业 (10分)

其中；商务谈判的准备报告，按照撰写报告的质量、字数符合要求，内容详实等分别给10分、8分、5分。
商务谈判的开局，按照建立谈判的气氛、陈述、语言分别给10分、8分、5分。
商务谈判磋商按照作业分别给30分、20分。
商务谈判合同的签订按照布置的作业给8分、5分。





4. 考核方式改革

商务谈判的准备报告，按照撰写报告的质量、字数符合要求，内容详实等分别给10分、8分、5分。能按时、全面、独立地完成实训任务，能综合运用所学过的理论；表现出强的综合分析问题和解决问题的能力。

项目准备

项目三、商务谈判的磋商 (30分)

谈判 (分)

商务谈判的开局，按照建立谈判的气氛、姿态、语音分别给10分、8分、5分。
3) 组织能力强、随机应变好，谈判策略的逻辑性强，熟练掌握各种报价、价格解析、讨价还价方法和技巧

项目三、商务谈判的磋商 (30分)

项目四：商务谈判合同的签订 (10分)

2) 磋商阶段各工作具体内容正确，合理，可操作性强





4.考核方式的改革

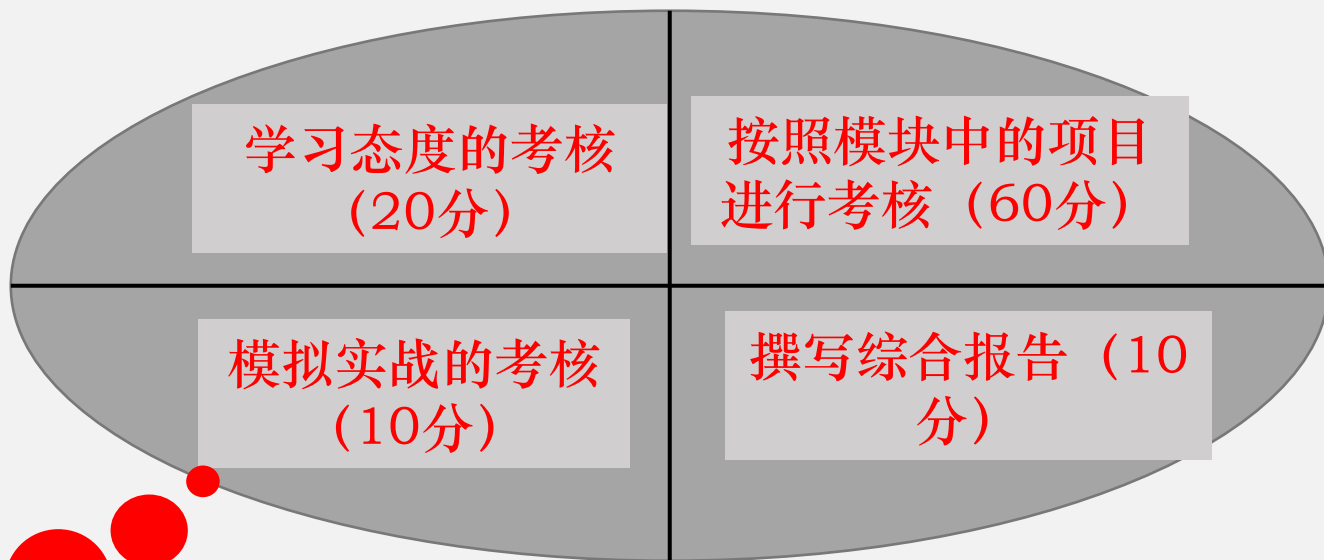
准确的签订一份合同，不少项、文字没有错误、内容健全的给定成绩。

项目四：商务谈判合同的签订（10分）



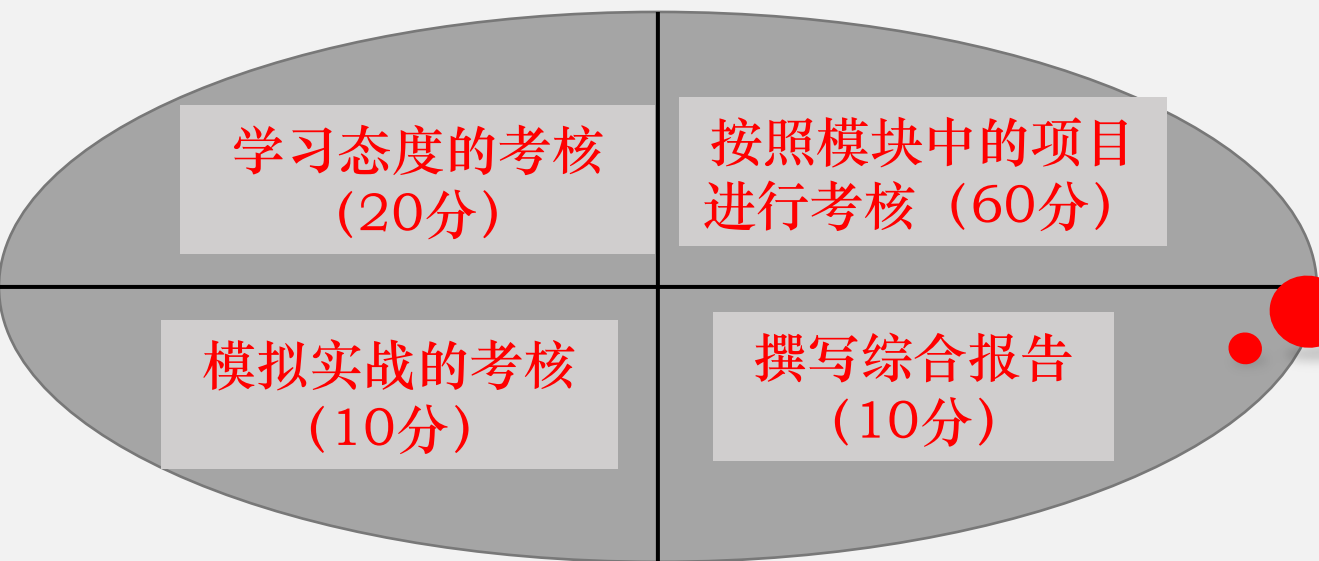


3.考核方式改革

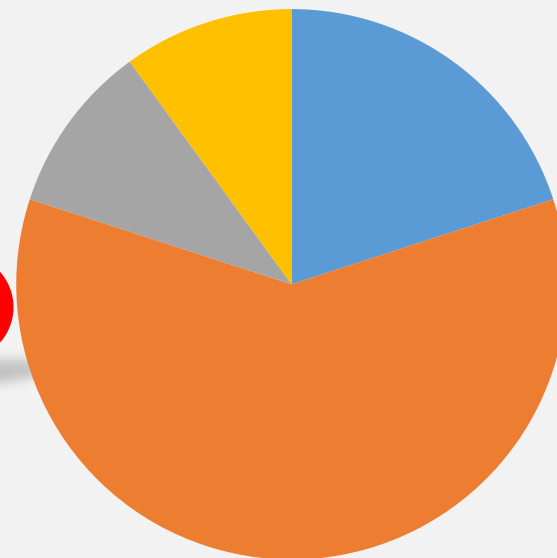


为加深学生对专业重点知识的理解与运用，采用模拟实战的方法让学生们参与其中，进行角色扮演演示，以考核带动学习。

4.考核方式的改革



总评成绩



- 学习态度的考核
- 模块中的项目
- 模拟实战的考核
- 撰写综合报告

总评成绩= 学习态度的考核 (20分) + 模块中的项目 (60分) + 模拟实战的考核 (10分) + 撰写综合报告 (10分) = 100 (分)



三、商务谈判课程改革效果

学生的感受

- ※ “我期待在以后的工作中，能够用到课堂的所学、所练，在谈判过程中”
让我的谈判对手重视我”
- ※ “这是最实用的一门课，培养的是我们的实际能力，我们在快乐中获取知识”
- ※ “我愿意上这门课，在课堂上可以刷存在感，可以实现自我价值”
- ※ “我们为老师的考核方式点赞”





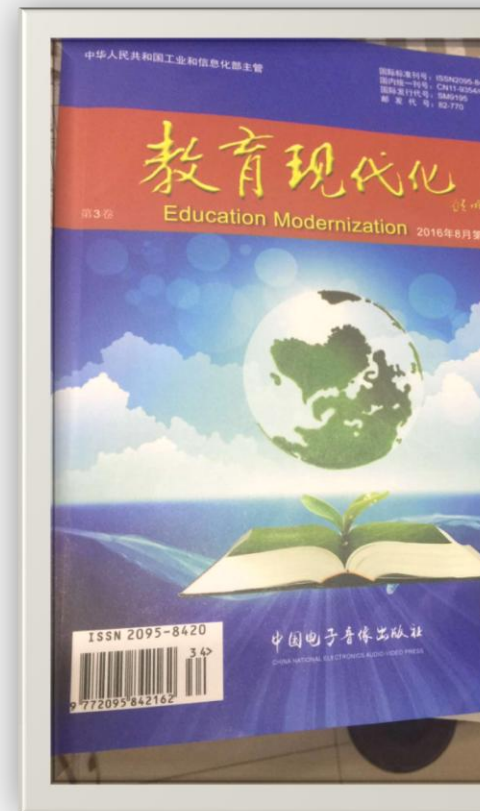
三、商务谈判课程改革效果

教师成果

一、发表论文一篇

题目--**基于实践教学商务谈判课程教学方法的改革**发表于《教育现代化》

二、教学相长，在教学改革中提升了学生的应用能力，也为教学本身积累了教学素材。使该门课程更贴近学生实际，使学生耐听好学，也使课程更加完备。





四、商务谈判课程改革体会

①

兴趣是最好的老师

课程改革激发了学生的学习兴趣和积极思考，主动发现问题并解决问题，营造了良好的学习氛围，为学好课程奠定了基础。



“好的教育”

- “好的教育”首先是启发人的学习兴趣，学习的自觉性，培养人的上进心引导人们好学，和不断完善自己。要让学生在不知不觉中受教育，让他们潜移默化。这方面榜样的作用很重要，言传不如身教。



文学家、翻译家—杨绛



四、商务谈判课程改革体会



角色转变是必然的要求

- ◆ 教师由演员变为导演，学生由观众变为演员
- ◆ 教师由知识传授者变为学习引导者、激励者与合作者。
- ◆ 由句号课堂变为问号课堂





四、商务谈判课程改革体会

③

案例教学是奏效手段

《商务谈判》课程注重案例教学。用案例引发学生的思考，达到应用型人才培养的目的。





敬

請

指

導

Thank You!

