

市场营销专业商务谈判模拟教学思路探讨

龚新湘

(湖南女子学院 湖南 长沙 410004)

【摘要】在如今的教学活动中,学校应该根据市场和商业发展的实际情况,在教学中增加市场营销专业商务谈判的模拟教学,通过商务谈判情境的再现,让学生从中较为真实地体会和感受到实际谈判中的情形,从而提高学生的商务谈判素质。

【关键词】商场营销;商务谈判;模拟;教学思路

中图分类号:G420

文献标志码:A

文章编号:1007-0125(2015)01-0184-02

一、在市场营销专业课程中运用商务谈判模拟的重要意义

(一)商务谈判模拟教学增强学生学习的主动性。在商务谈判模拟教学中,教师平时处于主要灌输者的情况有所改善,学生在模拟教学中不仅仅是学生,更多地是体现在谈判参与者的身份上,在谈判正式开始之前,学生要为谈判模拟课做很多准备工作,不像在其他课程那样,课前不准备,课上被动接受,课下茫然不知。教师对模拟课程的关注程度直接关系到学生课下的准备情况,教师要求学生课前搜集此次模拟谈判的所有资料,不放过任何一个细节,在教学工具和谈判小组确立方面都应该有充足的准备,学生只有意识到谈判主体是自己时,才能做好充足的准备和完备的应急处理预案,这样,平时的被动学习就转换为学生的主动学习了。

(二)商务谈判模拟教学增强学生对理论知识的理解能力。如果没有模拟的商务谈判,教师在教授的过程中就会采取理论知识结合实际案例的情况进行不直观的知识讲解,学生一来不能很好地理解,二则对老师所讲的内容没有太大的兴趣,这样就达不到教学的实际效果。开展商务谈判模拟教学可以使使学生能够更加直观地理解理论知识,在实际的模拟过程中灵活多变地运用理论知识,通过实践过程中对问题的解决来培养学生独立思考问题、解决问题的能力。

(三)商务谈判模拟教学可以培养学生的合作精神。商务谈判由谈判双方组成,作为一个谈判团队,既要考虑到自身在谈判中的价值,更要注重整个团队的协调程度和团队利益。在一个谈判组中,每个成员之间要随时进行沟通和帮助,前期的资料准备要做到渠道多元化,在谈判过程中,争取让每位成员都有自己价值的展现,通过几次模拟谈判课程,学生才能增强彼此之间的信任,具备了较强的团队合作意识。

(四)商务谈判模拟教学督促教师提高自身教学素养。教师在商务谈判模拟课中虽然把主动权交给了学生,但是,这样并不是说整堂课中就没有教师的责任了,教师在课堂中仍然占据一定的地位,他在谈判之前要教给学生如何进行充足的准备,在教学过程中,教师可以正确地引导学生在谈判中解决遇到的问题,要想做到这些,教师本身就应该具备一定的专业知识和技能素养,在谈判过程中教师还需要有一定的应变能力和组织能力,要摒弃以前的照本宣科的教授方式,变为积极主动、不断完善自身素质的指导者。

二、商务谈判模拟教学的实践过程

在了解了市场营销专业中商务谈判模拟教学的重要性之后,学校和教师以及学生几方就要根据实际情况开展此门

课程的实践活动,从而很好地检验教学成果。

(一)谈判之前进行分组。商务谈判涉及到谈判双方,因此,教师应该根据本班学生人数将其分成几个谈判小组,每个小组的成员不得超过六人。在建组过程中,本班教师可根据学生的学习状况及性格特点来分组,确定每组的谈判任务以及组员各自的人物,由组员选出该组的谈判代表、记录员。在谈判之前,教师应该对每组成员进行简单的培训,让学生尽快转变角色,进入谈判状态,让小组成员通过相互协调来进行谈判事务的开展。

(二)确定模拟谈判内容。谈判内容可以由教师制定也可以由学生自定,教师既然将主动权交给学生,那么在谈判内容的商定问题上,也最好由学生自己来决定,这样就可以帮助学生了解自己所要谈判的内容,对于之后的准备工作也方便展开。谈判的内容涉及到谈判的主题和背景、谈判的相关对象情况、谈判内容、谈判方的立场及最终要达成的协议。学生在确定谈判内容之前都应该明确谈判所包括的问题。

小组之间一旦确定了谈判内容,接下来各小组就应该根据情况制定相关的谈判计划,通过不断地与对方沟通来搜集补充资料,根据提前设定的谈判目标确定谈判议程和谈判对策,要做到意外情况应急预案的制定,最终要制定一份谈判合同,一切处理妥当后就应该进行反复的模拟练习,通过不断的练习随时发现问题、解决问题。

教师在此项程序中应该为学生提供谈判所需要的各种道具,经过与学生的协商制定相应的谈判规则以及谈判标准,在学生排练过程中,细心观察,发现问题,指出问题并能引导学生顺利解决问题。

(三)再现模拟谈判过程。模拟谈判的双方前期准备完成后,就要进入正式的谈判过程了。在谈判中,双方应该坚持公平公正的原则,一切都真实再现谈判情境,双方要严格履行相关谈判程序,有秩序、有条理、有目的地进行谈判,发挥各自组中组员的优势,不断减少谈判分歧,遇到突发性问题可以灵活应对,最终达到谈判成功的目的。

(四)对谈判过程进行评价。模拟谈判中应该选取多位组外成员作为评委来对整场谈判作出公正合理的点评。在模拟谈判结束后,指导教师应该先作总结,要指出谈判中的优点以及不足,对谈判中出现的问题进行详细的讲解,为学生今后的谈判指明方向。其次,谈判双方要对对方谈判中的表现作出评价,从谈判内容、组员表现以及谈判效果出发进行评析。最后,谈判双方要对自身谈判情况作总结和评价,总结是否在前期准备中准备充分,在谈判过(下接第186页)

现实和未来的荒原上人们无法忍受,就会去寻找过去,寻找本原,特别是在现代社会处于动荡的十字路口,人们无法把握世界和自身,就更可能崇古慕朴,表现出对现代文明的困惑和对原始的皈依:希望重建伊甸园。”这段猎象的描写,并不是闲笔,而是从深层次上关注人生的寻求,不断拷问那千古不变的生死循环的意义或无意义。在读这段文字的时候,一种不自觉的思维使海明威和戴维有了一种内在的重合:相似的经历,相似的心理状态。海明威在写这段文字的同时实际上也是在寻求自我的寻求。

海明威热爱自然、崇尚自然,但对于自然界的相互残杀却无能为力,在捕猎的过程中海明威极力地表现出激奋,但是,在看自己的战利品时却又表现出因自己的猎杀而感到内疚的心情和对动物悲悯的情怀。

三、幼年经历对海明威人生的影响

海明威的出生地是伊利诺伊州的橡树园,当年这里是一个村子,北面是大草原,西边流淌着长长的德斯·普莱茵斯河,惟独东面紧挨着大城市芝加哥。随着芝加哥的发展,橡树园也逐渐地发展起来了,很快这里的生活就变成现代化、城市化了。橡树园的人们虽然紧挨芝加哥,却与芝加哥画清界线,他们认为芝加哥是肮脏不堪的,而橡树园的人们从物质生活到精神生活都是清洁干净的,还经常举办引人向上的宗教活动和社团活动。

海明威的一家在橡树园不算最富有,但很有地位,很受人们的尊重。他的爷爷曾经参加过南北战争,后来又创建芝

加哥基督教青年会,最后定居在橡树园做房地产生意。海明威也受到了爷爷的影响,后来积极投身于战争当中,这与他爷爷的早年教导和熏陶有关。

海明威的母亲格蕾斯·霍尔·海明威爱好音乐,在海明威很小的时候母亲就对他进行音乐上的培养。海明威的母亲是深受女权主义影响的女性,她独立,对事情有自己独特的看法,由于她一直都想生育一对孪生子,却没有如愿,于是海明威在小的时候,就与相差一岁的姐姐穿一样的衣服,梳同样的发型,和姐姐一起玩耍,一起上学。可以看出,海明威的童年是与姐姐朝夕相处的,对性别定义的模糊,甚至影响到海明威的婚姻生活。

父亲的一举一动在海明威的心里产生很大的影响,这也包括海明威本人结束自己生命的方式。海明威的父母都有很高的修养,在文学上也对海明威有很大的帮助,海明威的母亲喜爱唱歌、画画,因此,海明威的小说都很有画面感。

我们在《伊甸园》中看到海明威用大量的文字,描述与主题没有关系的猎象故事,打猎这一行为是“硬汉形象”的表现,戴维想通过这个故事来唤起男性生命自身的本源,在创作中寻求自己。这时的戴维与海明威仿佛重合在一起,海明威一生都在寻求生命的意义,海明威在写猎象经历,也是在表达他对生命的敬畏和对男性专横的厌恶。

作者简介:

黎天宇(1994-),男,黑龙江绥化人,绥化学院文学与传媒学院学生,研究方向:美国文学。

(上接第184页)

程中是否解决了相关问题,谈判的结果是否达到了预期的目的。经过多方的总结和评价,学生才能真正意识到自身存在的不足以及所具备的优点,才能为之后进行的多次谈判奠定良好的基础。

(五)模拟谈判后期整理工作。每个组在组员职能分配中就有专门的记录人员的设定,在模拟谈判结束后,记录员要整理记录的谈判内容以及前期准备材料,通过与其他组记录员的联系和汇总进行整理工作的开展,同时各组要提交一份模拟谈判的总结报告,将谈判中所涉及的问题整理出来以供下次参考,这样,学生就很好地完成了一项模拟谈判任务,通过实践将课本的内容很好地体现出来,深刻地理解了课本知识,同时也掌握了一定的实战技巧。

三、不断完善商务谈判模拟教学

当前,商务谈判模拟教学中存在很多问题,为了解决问题,完善模拟谈判教学,我们应该做到以下两点:

(一)完善商务谈判模拟教学设备。要想顺利地进行模拟谈判,高校就应该建立完善的模拟场所,要有摄像机、多媒体、麦克风等相关设备,否则在模拟过程中就无法将谈判资料展现给现场的观众,而且教师在后期点评中也不能有效地进行回放。没有好的麦克风,谈判双方所要传达的内容或许就不能很好地被对方听见。因此,完善的模拟设备是保证谈判模拟教学顺利进行的基础和重要保障。

(二)培养教师的实践能力。高校中的教师普遍属于学术型研究人才,一般掌握的知识偏重于理论而忽视实践,在市场营销管理专业的情况也是如此,因此,学校应该鼓励教

师走出校门,将自身的理论水平转换为应用型技能,不能光研究书本的知识,更应该掌握市场情况,在实践中了解商务谈判中所面临的新问题,解决的新方法,然后通过自己的总结和摸索来指导学生进行模拟的演练,这样就达到了事半功倍的效果。在教学中,教师通过与外界人士的接触,有机会请相关工作人员从行业发展的角度来为学生现身说法,从而达到更好的教学目的。

(三)鼓励学生参与模拟活动。学生在模拟谈判中是主要的参与者,教师要通过多次模拟练习来激发学生的主动性,及时地指导解决问题,那样,学生才能在不断的实践中获得成就感,才能掌握实际谈判中应该注意的问题以及所应具备的辩证思维,由此,学生在进入社会后才能避免一些常见的问题,做到处事不惊。

四、结语

市场营销专业由于需要较强的实践能力,所以学校在培养学生的过程中就应该从这方面入手进行教育,积极地为营造一个有力的商务谈判模拟平台,让学生在学校的理论中就能真实地感受到市场中的谈判情境,从而不仅使学生的理论知识得以很好地运用,还能锻炼学生的谈判能力和实践能力。

参考文献:

- [1] 陶薇.充分运用模拟谈判教学提高商务谈判教学效果[J].科技情报开发与经济,2009(2).
- [2] 罗丹.模拟谈判教学在《商务谈判》中的运用分析[J].宿州教育学院学报,2012.