

产教融合背景下高职商务谈判课程教学改革研究

沈艳

上海市高级技工学校，上海，200437；

摘要：在产教融合不断深化的教育发展趋势下，高职教育以培养适应行业需求的高素质技术技能人才为核心目标。商务谈判课程作为高职商务类专业的核心课程，其传统教学模式已难以满足企业对具备实战能力谈判人才的需求。本文通过分析当前高职商务谈判课程教学中存在的问题，结合产教融合的内涵与要求，从教学目标重构、教学内容优化、教学方法创新、评价体系完善以及师资队伍建设五个维度，提出课程教学改革策略，旨在提升学生的商务谈判实战能力，实现人才培养与行业岗位需求的精准对接，为高职商务类专业课程的产教融合改革提供参考。

关键词：产教融合；高职教育；商务谈判

DOI：10.64216/3104-9702.25.03.031

引言

产教融合是新时代职业教育核心方向，本质是整合教育与产业资源，实现深度协同，培养应用型人才。《国家职业教育改革实施方案》提出深化产教融合、校企合作，推动职校与企业成命运共同体。高职商务谈判课程培养学生商务沟通与谈判能力，实践性与应用性强。但多数高职院校该课程仍用传统教学模式，存在教学内容与实际脱节、实践弱、评价单一等问题，使学生难适应企业谈判岗位。所以，在产教融合背景下探索该课程教学改革路径，对提升教学质量、培养高素质人才有重要现实意义。

1 当前高职商务谈判课程教学存在的问题

1.1 教学目标定位模糊，与行业需求脱节

传统高职商务谈判课程的教学目标多侧重于理论知识的传授，强调学生对谈判原则、策略、技巧等理论内容的掌握，而忽视了对学生实战能力、职业素养以及行业适配能力的培养。部分院校在设定教学目标时，未充分调研企业对商务谈判岗位的具体要求，导致教学目标与行业实际需求存在偏差。例如，企业在商务谈判中更注重学生的沟通表达能力、应变能力、团队协作能力以及对行业产品知识的掌握程度，但传统教学目标中对这些实践能力的培养目标不够明确，使得学生毕业后难以快速胜任谈判工作。

1.2 教学内容陈旧，缺乏行业针对性

当前高职商务谈判课程的教学内容多以教材为核心，教材内容往往侧重于理论知识的系统讲解，案例多

为通用型案例，缺乏与具体行业相结合的针对性案例。

随着经济社会的发展，不同行业的商务谈判模式、谈判重点以及行业规则都在不断变化，如外贸行业的谈判需关注国际贸易术语、汇率风险等问题，电商行业的谈判需关注平台规则、物流成本等问题。但传统教学内容未能及时更新，无法反映行业的最新发展动态，导致学生所学知识与行业实际谈判场景脱节。此外，教学内容中实践环节的设计较为简单，多以模拟谈判为主，且模拟场景与企业实际谈判场景差异较大，学生难以在实践中积累真实的谈判经验。

1.3 教学方法单一，学生参与度低

传统高职商务谈判课程的教学方法以教师讲授为主，学生被动接受知识，缺乏主动参与的机会。虽然部分教师会采用案例分析、小组讨论等教学方法，但案例分析多为教师主导，学生参与深度不足；小组讨论往往流于形式，缺乏有效的引导与评价，难以激发学生的学习积极性。此外，实践教学方法的创新不足，模拟谈判环节多为学生自主组织，缺乏企业专家的指导，谈判场景的设计与企业实际需求不符，导致实践教学效果不佳。这种单一的教学方法不仅无法培养学生的实战能力，还容易使学生产生学习疲劳，降低学习兴趣。

1.4 教学评价体系不完善，忽视实践能力考核

当前高职商务谈判课程的教学评价体系多以理论考试为主，注重学生对理论知识的记忆与理解，而忽视了对学生实践能力、职业素养的考核。评价方式较为单一，缺乏过程性评价，无法全面反映学生在学习过程中的表现与进步。例如，部分院校仅通过期末考试成绩来

评定学生的课程成绩,而对学生在模拟谈判、小组讨论等实践环节的表现缺乏有效的考核与评价。这种评价体系不仅无法准确衡量学生的商务谈判能力,还容易导致学生重理论、轻实践,不利于学生实践能力的培养。

1.5 师资队伍实践能力不足,缺乏行业经验

高职商务谈判课程的教师多为高校毕业的理论型人才,缺乏企业商务谈判的实战经验。虽然部分教师具备一定的理论知识,但对企业实际谈判流程、谈判技巧的应用以及行业规则的了解不够深入,难以在教学中为学生提供贴合行业实际的指导。此外,院校与企业之间的师资交流机制不够完善,教师缺乏到企业一线实践锻炼的机会,无法及时更新自身的行业知识与实践技能,导致教学内容与行业实际脱节。同时,企业专家参与教学的程度较低,难以将企业的实际谈判经验融入课堂教学,影响了课程教学的实践性与针对性。

2 产教融合背景下高职商务谈判课程教学改革策略

2.1 重构教学目标,对接行业岗位需求

在产教融合背景下,高职商务谈判课程的教学目标应紧密对接企业商务谈判岗位的需求,构建“知识+能力+素养”三位一体的教学目标体系。首先,通过走访企业、召开行业专家座谈会等方式,深入调研企业对商务谈判岗位的能力要求,明确岗位所需的核心能力,如沟通表达能力、应变能力、团队协作能力、数据分析能力以及行业产品知识应用能力等。其次,根据岗位能力要求,设定具体的知识目标、能力目标与素养目标。知识目标应包括商务谈判的基本理论、行业规则、产品知识等;能力目标应包括能够独立组织商务谈判、运用谈判策略解决实际问题、撰写谈判方案与合同等;素养目标应包括培养学生的职业操守、责任意识、团队精神以及跨文化沟通素养等。最后,将教学目标与企业岗位需求相结合,确保学生毕业后能够快速适应企业的谈判工作岗位。

2.2 优化教学内容,融入行业实际案例

基于产教融合的要求,高职商务谈判课程的教学内容应紧密结合行业实际,优化内容结构,增加实践环节的比重。首先,更新教材内容,引入行业最新的谈判案例与规则。与企业合作开发校本教材,将企业真实的谈判案例融入教材中,如外贸企业的进出口谈判案例、电商企业的平台合作谈判案例、制造业企业的供应链谈判

案例等,使教学内容更具行业针对性。其次,增加行业产品知识的教学内容,邀请企业专家讲解行业产品的特点、技术参数、市场行情等,帮助学生了解谈判的核心要素,提高谈判的专业性。最后,强化实践教学内容的设计,构建“基础模拟+专项训练+实战演练”的实践教学体系。基础模拟环节主要进行通用型谈判场景的模拟,如价格谈判、合同条款谈判等;专项训练环节针对不同行业的谈判特点进行专项训练,如外贸行业的信用证谈判、电商行业的促销活动谈判等;实战演练环节与企业合作,组织学生参与企业的真实谈判项目,如协助企业进行供应商谈判、客户谈判等,积累真实的谈判经验。

2.3 创新教学方法,提升学生参与度

在产教融合背景下,高职商务谈判课程应创新教学方法,采用多样化的教学手段,激发学生的学习积极性,提升学生的参与度。首先,推广“项目化教学法”,将课程内容分解为若干个实际谈判项目,如“产品采购谈判项目”“销售合同谈判项目”“合作项目谈判项目”等,学生以项目小组的形式完成项目任务,从谈判前的准备、谈判中的实施到谈判后的总结,全程参与,培养学生的综合能力。其次,运用“案例教学法”,引入企业真实的谈判案例,组织学生进行案例分析、讨论与模拟,邀请企业专家对案例进行点评,分析案例中谈判策略的应用、存在的问题以及改进措施,帮助学生理解谈判理论在实际中的应用。再次,采用“情景模拟教学法”,利用虚拟现实(VR)技术构建真实的谈判场景,如会议室谈判场景、线上谈判场景等,学生在虚拟场景中进行谈判模拟,提升谈判的真实感与代入感。最后,开展“校企联合教学”,由学校教师与企业专家共同授课,学校教师负责理论知识的讲解,企业专家负责实践技能的指导,如企业专家现场演示谈判技巧、分享谈判经验等,实现理论与实践的深度融合。

2.4 完善教学评价体系,注重实践能力考核

构建科学合理的教学评价体系是保障高职商务谈判课程教学改革成效的关键。在产教融合背景下,教学评价体系应突破传统的理论考核模式,注重对学生实践能力、职业素养的考核,构建“过程性评价+终结性评价+企业评价”的多元化评价体系。首先,加强过程性评价,将学生在项目学习、案例分析、情景模拟、小组讨论等环节的表现纳入评价范围,制定详细的过程性评价指标,如谈判准备的充分性、谈判策略的合理性、沟通表达的流畅性、团队协作的有效性等,采用教师评价、

小组互评、学生自评相结合的方式进行评价,全面反映学生的学习过程与进步。其次,优化终结性评价,终结性评价不再以理论考试为主,而是以实战项目考核为主,如要求学生完成一个完整的谈判项目,提交谈判方案、谈判记录、合同文本等成果,并进行现场谈判演示,由学校教师与企业专家共同进行考核评价,重点考核学生的实战能力与解决实际问题的能力。最后,引入企业评价,邀请企业专家对学生在实战演练环节的表现进行评价,如学生在参与企业真实谈判项目中的表现、企业对学生谈判能力的认可度等,将企业评价结果作为学生课程成绩的重要组成部分,确保评价结果与行业岗位需求相契合。

2.5 加强师资队伍建设,提升教师实践能力

高素质的师资队伍是实现高职商务谈判课程教学改革的重要保障。在产教融合背景下,应加强师资队伍建设,提升教师的实践能力与行业经验。首先,建立“校企互聘”机制,一方面,选派学校教师到企业一线实践锻炼,参与企业的商务谈判工作,积累实战经验,了解行业最新动态;另一方面,聘请企业中的资深谈判专家、高管担任学校的兼职教师,参与课程教学、教材开发、实践指导等工作,将企业的实际经验融入课堂教学。其次,开展教师培训与教研活动,定期组织教师参加商务谈判领域的培训课程、学术研讨会等,学习先进的教学理念与教学方法;开展校企联合教研活动,学校教师与企业专家共同研讨教学内容、教学方法、评价体系等,提升教师的教学水平与实践能力。最后,建立教师考核激励机制,将教师的企业实践经历、校企合作教学成果等纳入考核范围,对在产教融合教学改革中表现突出的教师给予表彰与奖励,激发教师参与产教融合的积极性。

3 产教融合背景下高职商务谈判课程教学改革的实施保障

加强校企合作搭建产教融合平台:校企合作是产教融合基础,高职院校要加强与企业合作。先签合作协议,明确双方在人才培养等方面责任义务,建立长期合作关系;再共建实训基地,校内用于基础模拟与专项训练,校外用于实战演练;最后共同开发教学资源,保证其实用性与针对性。

完善政策支持保障教学改革实施:政府与院校要出台政策保障高职商务谈判课程教学改革。政府加大对产

教融合支持,出台优惠补贴政策鼓励企业参与,制定评价标准推动发展;院校制定教学改革实施方案,明确目标任务步骤,健全管理制度确保改革有序推进。

加强学生引导提升参与积极性:学生是教学改革主体,要加强引导。课程开始前介绍改革目标内容方法,让学生了解意义价值、明确学习目标;教学中用多样化教学与评价方式,激发兴趣,组织活动提升实践与竞争意识;建立反馈机制,根据反馈调整内容方法,提高改革针对性与实效性。

4 结论与展望

产教融合为高职商务谈判课程教学改革提供了新的机遇与挑战。通过重构教学目标、优化教学内容、创新教学方法、完善评价体系以及加强师资队伍建设等改革策略,能够有效解决当前课程教学中存在的问题,提升学生的商务谈判实战能力,实现人才培养与行业岗位需求的精准对接。然而,产教融合背景下的高职商务谈判课程教学改革是一个系统工程,需要政府、院校、企业以及学生的共同参与和努力。未来,随着产教融合的不断深化,高职商务谈判课程教学改革应进一步加强与行业企业的深度合作,引入更多先进的教学技术与方法,如人工智能、大数据等,不断提升课程教学质量,培养出更多适应新时代经济社会发展需求的高素质商务谈判人才。同时,还应加强对教学改革成效的跟踪与评估,及时总结经验,不断完善改革策略,为高职商务类专业课程的产教融合改革提供更多可借鉴的经验。

参考文献

- [1]毛慧勤.产教融合的《商务谈判》课程教学与实践研究——以广西师范大学商务英语专业为例[J].传奇故事,2024(23).
- [2]吴明琴.高校商务谈判课程参与式教学的实践与探索[J].产业与科技论坛,2019(9):2. DOI:CNKI:SUN:CYYT.0.2019-09-097.
- [3]黄春丽.产教融合视角下应用型高校“商务谈判”课程实践教学改革路径研究[J].模型世界,2021(10).

作者简介:沈艳,1990.12,女,江苏泰州,上海市高级技工学校,讲师,硕士研究生,研究方向:职业教育,企业数字化管理。上海市职业院校1+X证书制度试点专家委员会2025年度课题 课题编号:2025YD07