

四川农业大学专业技能提升计划项目总结表

项目名称	国际经济与贸易专业技能竞赛 —— 模拟商务谈判		
承办学院	经济管理学院	立项年份	2013
面向的主要专业	所有敢于挑战自我、具有一定商务谈判基础知识的学生	实际参赛人数	65
项目负责教师及课时分配 (总计 30 课时)	教师 1: 谢玉佳 分配课时: 21	教师 2: 李阳明	分配课时: 9
项目实施情况	<p>(包括项目开展情况以及取得的成效等, 不少于 800 字)</p> <p>立项以来, 已有 08 级国贸(商务)专业、08 级国贸专业、09 级国贸(商务)专业、09 级国贸专业、10 级国贸专业、10 级国贸(商务)专业、工商 10 级和市场 10 级、农经(企管 10 级)以及都江堰校区财务管理专业和商务英语专业等全校 1000 余名学生积极参与进来, 增强了同学们将理论与实践相结合的实际应用能力, 从而达到了更好的教学效果。</p> <p>2013 年上半年的项目于 4 月-6 月实施。项目负责老师首先从同学们提交的模拟商务谈判计划书中选出优胜者, 再由优胜者做实战表演。实战表演前, 由老师选择一谈判背景(或由参赛学生自己选择), 将参赛的学生分成两个谈判小组, 搜集相关资料, 分别代表双方公司各写出一份商务谈判计划, 包括组成人员分工、确定谈判目标、确定谈判地并做好相关准备、确定谈判进程、制定谈判策略、准备谈判资料、准备谈判同文本、制订应急预案等。在模拟谈判中, 双方扮演不同的角色, 当为了自己公司的利益而争执不下、不肯相让时, 双方都感受到了谈判的气氛。也让大家对商务谈判过程有了更深入的理解, 更好地把书本上的理论知识运用到实战中, 系统、全面地理解和掌握谈判策略和技巧, 做到活学活用。</p> <p>模拟谈判实战表演于 2013 年 6 月 5 日在成都校区图书馆会议室进行。由项目负责人指导, 邀请教务部、国贸专业相关领导和老师到现场观摩, 谈判结束后, 老师们对参与活动的同学提出了中肯的点评, 同学也作了总结。从谈判前的人员分工, 收集相应的资料, 制定谈判规划, 模拟谈判的排练, 都锻炼了各个成员的动手能力, 沟通技巧, 组织能力等, 同时也增进了同学之间的友谊。</p> <p>通过参与该项目, 同学们都对商务谈判有了更深入的认识, 认为全面的收集信息对于一次正式的谈判是很重要的, 直接决定着谈判的进度及达成一致的成功率; 谈判之前, 要先想一下自己的优势, 并且应该贯穿谈判的始终, 这样才会处于主动地位; 谈判时, 应该时刻保持清醒的头脑, 思维敏捷, 不要陷入对方的圈套, 要不断转换思路, 扭转谈判劣势, 让谈判局势向自己有利的方向发展; 学会缓解气氛, 适当聊几句轻松的话题, 拉近双方的距离, 这也是一个让对方作出让步的丝毫无损的方式; 合理的选择谈判技巧是非常重要的, 这样才能达到事半功倍的效果。虽然只是一场比赛, 却也让大家感受到了谈判的气氛, 谈判过程中的激烈争辩, 讨价还价, 迂回退让, 都在一定程度上锻炼了大家的能力, 也让大家认识到了自己的不足。</p> <p>模拟商务谈判专业技能提升计划项目实施: 有计划; 有组织机构; 比赛分层次两种形式; 模拟商务谈判实战表演由教务部、国贸专业相关领导和老师到现场观摩评分; 有奖励、奖金及纪念品; 还有照片和新闻报道宣传。取得圆满成功。</p>		

四川农业大学专业技能提升计划项目总结表

项目名称	国际经济与贸易专业技能竞赛 ——模拟商务谈判		
承办学院	经济管理学院	立项年份	2014
面向的主要专业	所有敢于挑战自我、具有一定商务谈判基础知识的学生	实际参赛人数	100
项目负责教师及课时分配 (总计 30 课时)	教师 1:谢玉佳 分配课时:21	教师 2:李阳明 分配课时:9	
项目实施情况	<p>(包括项目开展情况以及取得的成效等, 不少于 800 字)</p> <p>立项以来, 已有 2008 级、2009 级、2010 级、2011 级国贸(商务)专业和国贸专业、工商 10 级和市场 10 级、农经(企管 10 级)以及都江堰校区财务管理专业和商务英语专业等全校 1000 余名学生积极参与进来, 增强了同学们将理论与实践相结合的实际应用能力, 从而达到了更好的教学效果。</p> <p>2014 年项目于 10 月-12 月实施。项目负责老师首先从同学们提交的模拟商务谈判计划书选出优胜者, 再由优胜者做实战表演。实战表演前, 由老师选择一谈判背景(或由参赛学生自己选择), 将参赛的学生分成两个谈判小组, 搜集相关资料, 分别代表双方公司各写出一份商务谈判计划, 包括组成人员分工、确定谈判目标、确定谈判地并做好相关准备、确定谈判进程、制定谈判策略、准备谈判资料、准备谈判同文本、制订应急预案等。在模拟谈判中, 双方扮演不同的角色, 当为了自己公司的利益而争执不下、不肯相让时, 双方都感受到了谈判的气氛。也让大家对商务谈判过程有了更深入的理解, 更好地把书本上的理论知识运用到实战中, 系统、全面地理解和掌握谈判策略和技巧, 做到活学活用。</p> <p>模拟谈判实战表演于 2014 年 12 月 3 日在成都校区图书馆会议室进行。由项目负责人指导, 邀请国贸专业相关领导和老师到现场观摩, 谈判结束后, 老师们对参与活动的同学提出了中肯的点评, 同学也作了总结。从谈判前的人员分工, 收集相应的资料, 制定谈判规划, 模拟谈判的排练, 都锻炼了各个成员的动手能力, 沟通技巧, 组织能力等, 同时也增进了同学之间的友谊。</p> <p>通过参与该项目, 同学们都对商务谈判有了更深入的认识, 认为全面的收集信息对于一次正式的谈判是很重要的, 直接决定着谈判的进度及达成一致的成功率; 谈判之前, 要先想一下自己的优势, 并且应该贯穿谈判的始终, 这样才会处于主动地位; 谈判时, 应该时刻保持清醒的头脑, 思维敏捷, 不要陷入对方的圈套, 要不断转换思路, 扭转谈判劣势, 让谈判局势向自己有利的方向发展; 学会缓解气氛, 适当聊几句轻松的话题, 拉近双方的距离, 这也是一个让对方做出让步的丝毫无损的方式; 合理的选择谈判技巧是非常重要的, 这样才能达到事半功倍的效果。虽然只是一场比赛, 却也让大家感受到了谈判的气氛, 谈判过程中的激烈争辩, 讨价还价, 迂回退让, 都在一定程度上锻炼了大家的能力, 也让大家认识到了自己的不足。</p> <p>模拟商务谈判专业技能提升计划项目实施: 有计划; 有组织机构; 比赛共评出一、二、三等奖; 模拟商务谈判实战表演由国贸专业相关领导和老师到现场观摩评分, 取得圆满成功。</p> <p style="text-align: right;">项目负责人签字: 谢玉佳 李阳明 2014 年 12 月 20 日</p>		

四川农业大学专业技能提升计划项目总结表

项目名称	模拟商务谈判		
承办学院	经济学院	立项年份	2015
面向的主要专业	所有敢于挑战自我、具有一定商务谈判基础知识的学生	实际参赛人数	113
项目负责教师及课时分配 (总计 30 课时)	教师 1:谢玉佳 分配课时:30		
项目实施情况	<p>(包括项目开展情况以及取得的成效等, 不少于 800 字)</p> <p>立项以来, 已有 2008 级、2009 级、2010 级、2011 级国贸(商务)专业和国贸专业、工商 10 级和市场 10 级、农经(企管 10 级)以及都江堰校区财务管理专业和商务英语专业、国贸 2012 级等全校 1000 余名学生积极参与进来, 增强了同学们将理论与实践相结合的实际应用能力, 从而达到了更好的教学效果。</p> <p>2015 年项目于 9 月-11 月实施。项目负责老师首先从同学们提交的模拟商务谈判计划书中选出优胜者, 再由优胜者做实战表演。实战表演前, 由老师选择一谈判背景(或由参赛学生自己选择), 将参赛的学生分成两个谈判小组, 搜集相关资料, 分别代表双方公司各写出一份商务谈判计划, 包括组成人员分工、确定谈判目标、确定谈判地并做好相关准备、确定谈判进程、制定谈判策略、准备谈判资料、准备谈判同文本、制订应急预案等。在模拟谈判中, 双方扮演不同的角色, 当为了自己公司的利益而争执不下、不肯相让时, 双方都感受到了谈判的气氛。也让大家对商务谈判过程有了更深入的理解, 更好地把书本上的理论知识运用到实战中, 系统、全面地理解和掌握谈判策略和技巧, 做到活学活用。</p> <p>模拟谈判实战表演于 2015 年 11 月 19 日在学校会议室进行。由项目负责人指导, 邀请国贸专业相关领导和老师到现场观摩, 谈判结束后, 老师们对参与活动的同学提出了中肯的点评, 同学也作了总结。从谈判前的人员分工, 收集相应的资料, 制定谈判规划, 模拟谈判的排练, 都锻炼了各个成员的动手能力, 沟通技巧, 组织能力等, 同时也增进了同学之间的友谊。</p> <p>通过参与该项目, 同学们都对商务谈判有了更深入的认识, 认为全面的收集信息对于一次正式的谈判是很重要的, 直接决定着谈判的进度及达成一致的成功率; 谈判之前, 要先想一下自己的优势, 并且应该贯穿谈判的始终, 这样才会处于主动地位; 谈判时, 应该时刻保持清醒的头脑, 思维敏捷, 不要陷入对方的圈套, 要不断转换思路, 扭转谈判劣势, 让谈判局势向自己有利的方向发展; 学会缓解气氛, 适当聊几句轻松的话题, 拉近双方的距离, 这也是一个让对方做出让步的丝毫无损的方式; 合理的选择谈判技巧是非常重要的, 这样才能达到事半功倍的效果。虽然只是一场比赛, 却也让大家感受到了谈判的气氛, 收获颇多, 谈判过程中的激烈争辩, 讨价还价, 迂回退让, 都在一定程度上锻炼了大家的能力, 也让大家认识到了自己的不足。</p> <p>模拟商务谈判专业技能提升计划项目实施: 有计划; 有组织机构; 比赛共评出一、二、三等奖; 模拟商务谈判实战表演由国贸专业相关领导和老师到现场观摩评分, 取得圆满成功。</p> <p style="text-align: right;">项目负责人签字: 谢玉佳 2015 年 12 月 20 日</p>		

四川农业大学专业技能提升计划项目总结表

项目名称	模拟商务谈判		
承办学院	经济学院	立项年份	2016
面向的主要专业	国际经济与贸易等本科专业、法国南锡高等商学院国际商务管理专业学生	实际参赛人数	15
项目负责教师及课时分配 (总计 30 课时)	教师 1:谢玉佳 分配课时:30		
项目实施情况	<p>(包括项目开展情况以及取得的成效等，不少于 800 字)</p> <p>该项目通过实践，使学生巩固运用国际贸易、国际市场营销、国际商务谈判等相关知识，运用国际商务谈判的方法和技巧，掌握国际商务的实操程序。法方学生通过与中方学生的谈判了解中国人的商务习惯，积累在中国做生意的感性经验。中方学生通过与法方学生的磋商，领略经过专业训练的欧洲国际商务技能。同时，该项目能提升双方参与学生的国际商务实践能力，并有效宣传本院法国交换生项目，扩大学院影响力。</p> <p>本次实践由指导老师事先仅向双方交代案例背景、谈判要点，不提供任何标准答案，谈判结果完全凭双方磋商达成。</p> <p>谈判分两阶段进行，第一阶段：请同学们自行选择公司角色和职位。每个公司以谈判团队的形式出现，一个谈判团队 5-10 人。指导老师分实践班制订各角色的联系方式表，发团队负责人。由团队负责人自行约谈谈判对象，并通知老师到场观摩指导。该阶段谈判双方就品名、品质、数量、包装等交易条件达成一致。指导老师给各团队打分，并评出优秀谈判场景。第二阶段：优秀谈判场景于 4 月 26 日在 1-301 做汇报表演，所有同学参加，指导老师点评。该阶段中法学生就法国红酒贸易的价格、保险、运输、支付、检验、索赔、不可抗力、仲裁等交易条件进行谈判，并最终达成协议，实现双赢。谈判结束，由各团队组长写谈判结果汇报书。各团队提交实践成果，包括：谈判方案、谈判结果汇报书。指导老师依据书面材料、成员临场表现等评定各团队成绩。并制作谈判视频给同学留作纪念。</p> <p>该项目既是中法学生商务谈判的竞赛，又是中法文化的沟通交流，更是中法学生思维的碰撞。该竞赛能同时提升中法参与学生的国际商务谈判技能，有效进行文化交流。</p> <p style="text-align: center;">项目负责人签字：谢玉佳 2016 年 7 月 10 日</p>		

四川农业大学专业技能提升计划项目总结表

项目名称	模拟商务谈判		
承办学院	经济学院	立项年份	2018
面向的主要专业	国贸专业等所有敢于挑战自我、具有一定商务谈判基础知识的学生	实际参赛人数	103
项目负责教师及课时分配 (总计 30 课时)	教师 1:谢玉佳 分配课时:30		
项目实施情况	<p>(包括项目开展情况以及取得的成效等，不少于 800 字)</p> <p>立项以来，已有 2008 级、2009 级、2010 级、2011 级国贸（商务）专业和国贸专业、工商 10 级和市场 10 级、农经（企管 10 级）以及都江堰校区财务管理专业和商务英语专业、国贸 2012 级、2013 级、2014 级、2015 级等全校 1000 余名学生积极参与进来，增强了同学们将理论与实践相结合的实际应用能力，从而达到了更好的教学效果。</p> <p>2018 年项目于 10 月-11 月实施。项目负责老师首先从同学们提交的模拟商务谈判计划书中选出优胜者，再由优胜者进行模拟谈判并录制视频。模拟谈判前，由老师选择一谈判背景（或有学生自由选择），将参赛的学生分成两个谈判小组，搜集相关资料，分别代表双方公司各写出一份商务谈判计划，包括组成人员分工、确定谈判目标、确定谈判地并做好相关准备、确定谈判进程、制定谈判策略、准备谈判资料、准备谈判同文本、制订应急预案等。在模拟谈判中，双方扮演不同的角色，当为了自己公司的利益而争执不下、不肯相让时，双方都感受到了谈判的气氛。也让大家对商务谈判过程有了更深入的理解，更好地把书本上的理论知识运用到实战中，系统、全面地理解和掌握谈判策略和技巧，做到活学活用。</p> <p>模拟谈判及视频录制于 2018-2019-1 第 12 周在成都校区进行。由项目负责人指导，邀请国贸专业相关老师到现场观摩，谈判结束后，指导教师对参与活动的同学提出了中肯的点评，同学也作了总结。从谈判前的人员分工，收集相应的资料，制定谈判规划，模拟谈判的排练，都锻炼了各个成员的动手能力，沟通技巧，组织能力等，同时也增进了同学之间的友谊。</p> <p>通过参与该项目，同学们都对商务谈判有了更深入的认识，认为全面的收集信息对于一次正式的谈判是很重要的，直接决定着谈判的进度及达成一致的成功率；谈判之前，要先想一下自己的优势，并且应该贯穿谈判的始终，这样才会处于主动地位；谈判时，应该时刻保持清醒的头脑，思维敏捷，不要陷入对方的圈套，要不断转换思路，扭转谈判劣势，让谈判局势向自己有利的方向发展；学会缓解气氛，适当聊几句轻松的话题，拉近双方的距离，这也是一个让对方做出让步的丝毫无损的方式；合理的选择谈判技巧是非常重要的，这样才能达到事半功倍的效果。虽然只是一次比赛，却也让大家感受到了谈判的气氛，收获颇多，谈判过程中的激烈争辩，讨价还价，迂回退让，都在一定程度上锻炼了大家的能力，也让大家认识到了自己的不足。</p> <p>模拟商务谈判专业技能提升计划项目的实施有计划、有组织；比赛共评出一、二、三等奖各 1 名、2 名、3 名；取得圆满成功。</p> <p style="text-align: right;">项目负责人签字：谢玉佳 2018 年 11 月 30 日</p>		

四川农业大学专业技能提升计划项目总结表

项目名称	模拟商务谈判竞赛		
承办学院	经济学院	立项年份	2019
面向的主要专业	在校本科生、法国交换生	实际参赛人数	78
项目负责教师及课时分配 (总计 30 课时)	教师 1:谢玉佳 分配课时:30		
项目实施情况	<p>(包括项目开展情况以及取得的成效等, 不少于 800 字)</p> <p>该项目通过实践, 使学生巩固运用国际贸易、国际市场营销、国际商务谈判等相关知识, 运用国际商务谈判的方法和技巧, 掌握国际商务的实操程序。法方学生通过与中方学生的谈判了解中国人的商务习惯, 积累在中国做生意的感性经验。中方学生通过与法方学生的磋商, 领略经过专业训练的欧洲国际商务技能。同时, 该项目能提升双方参与学生的国际商务实践能力, 并有效宣传本院法国交换生项目, 扩大学院影响力。</p> <p>本次竞赛进程由四阶段组成: 面试、初赛(提交商务谈判计划)、复赛(中方本科生双语模拟商务谈判)和决赛(中法学生全英文模拟商务谈判)。</p> <p>复赛谈判两场后决出前三名, 然后第一名与法方同学组队进行决赛, 决赛由指导老师事先仅向双方交代案例背景、谈判要点, 不提供任何标准答案, 谈判结果完全凭双方磋商达成。决赛谈判分两阶段进行。第一阶段: 请同学们自行选择公司角色和职位。每个公司以谈判团队的形式出现, 一个谈判团队 6-7 人。指导老师分买卖双方制订各角色的联系方式表, 发团队负责人。由双方负责人自行约谈谈判对象, 并通知老师到场观摩指导。该阶段谈判双方就品名、品质、数量、运输等交易条件达成一致。第二阶段: 买卖双方于 5 月 7 日在图书馆二楼报告厅进行决赛回报表演, 所有同学参加, 邀请相关老师和同学观摩, 嘉宾点评。该阶段中法学生就法国红酒贸易的价格、保险、包装、支付等交易条件进行谈判, 并最终达成协议, 实现双赢。谈判结束颁发证书及奖金。指导老师依据书面材料、成员临场表现等评定各队成绩, 并制作谈判视频给同学留作纪念。</p> <p>该项目既是中法学生模拟商务谈判的竞赛, 又是中法文化的沟通交流, 更是中法学生思维的碰撞。该竞赛能同时提升中法参与学生的国际商务谈判技能, 有效进行文化交流。</p> <p style="text-align: center;">项目负责人签字: 谢玉佳 2019 年 5 月 14 日</p>		