

# 湛江市财经职业技术学校教案

课时	4	教学安排	本课程共 60 学时	班级	2010 班（64 人）
章节	项目六 供应链的沟通能力				
教学目标	知识目标	<p>1、帮助学生初步掌握沟通、谈判的基本原理、策略、技巧以及商务礼仪的基本内容；</p> <p>2、培养学生利用市场调查及收集资料的应用能力、语言能力、思辩能力、应变能力及团队合作精神；</p> <p>3、为店铺的运营打下基础。</p>			
教学重点	<p>1、帮助学生初步掌握沟通、谈判的基本原理、策略、技巧以及商务礼仪的基本内容；</p> <p>2、培养学生利用市场调查及收集资料的应用能力、语言能力、思辩能力、应变能力及团队合作精神；</p>				
教学难点	培养学生利用市场调查及收集资料的应用能力、语言能力、思辩能力、应变能力及团队合作精神				
教学方法及配套教具	<p>分组讨论法、讲授法</p> <p>计算机</p>				

## 教 学 过 程

### 一、任务引入：（预计 10 分钟）

（1） 播放谈判视频，让学生思考有效的沟通的成功在哪些方面？

### 二、教学准备

PPT 课件

### 三、授课过程

#### 1、沟通技巧

#### 2、成功谈判者的重要特征

#### 3、供应谈判要点（价格、供货情况、如何送货、付款方式、销售信息反馈、其他利润、市场信息）

#### 4、实操

**任务一：**明确谈判目标，制定谈判策略，

各店铺商量讨论确定以下内容：准备谈判的对象，谈判的时间，洽谈的项目、价格，双方利益分析，我方底线设置等，完成《谈判记录本》前半部分。

**任务二：**模拟谈判

每组在老师指定的模拟项目下进行模拟谈判，其他人员观摩并讨论，指出“谈判人员”在谈判过程中礼仪、语言、思维、策略等方面的不足，提出改进建议，并现场打分。

**任务三：**真实谈判

根据任务一确定的要求以及在任务二中所学到的经验，开展真实的供应谈判，为本店铺寻找合适的货源供应商

### 四、课堂小结与评价（预计 10 分钟）

回顾新课内容，大部分学生基本掌握了本节课的重点。

### 五、布置课后作业

#### 1、完善《谈判记录本》