

沟通技巧

沟通技巧



郑州理工职业学院：罗利远



课程定位



学情分析



教学目标与方法



课程教学设计



课堂创新与课后反思

一.课程定位

课程性质



课程目标

学生情况

本课程是电子商务专业、市场营销专业学生的专业技能课，是一门培养学生职业素养，开发和培养学生沟通能力的理论与实践相结合，以实训为主要内容的课程，其中“沟通技巧”是《商务谈判》课程第二章第一节的内容。

一.课程定位

课程性质

课程目标

学生情况



知识目标

能力目标

素质目标

了解沟通的定义、过程、原则；熟悉各种类型沟通的基本方法、技巧和策略

一.课程定位

课程性质

课程目标



学生情况

知识目标

能力目标

素质目标

能有效运用语言、肢体、眼神、面部表情等进行沟通；能积极有效与客户沟通；会正确与上下级同时进行有效沟通；能组织会议进行沟通

一.课程定位

课程性质

课程目标

学生情况



知识目标

能力目标

素质目标

培养较好的心理调控素质；增强与各种角色的人沟通的信心，培养沉稳、坚定的职业风范。

一.课程定位

课程性质

课程目标

学生情况



弱势

文化基础知识较为薄弱，良好的学习习惯有待养成，学习的主动性、积极性不够强。

优势

一.课程定位

课程性质

课程目标

学生情况



弱势

优势

*对技能知识的学习
愿望较为强烈；
*对职业岗位的向往
和对自身能力提升
的要求较为高涨，
渴望更多实训、实
践和岗位体验。

二.学情分析

1. 高职教育的方针：

以服务为宗旨，以就业为导向，
以综合素质为基础，以能力为本位。

学生主体
就业目标

2. 培养目标： 学术型 工程型 技术型 技能型

理论基础
实践能力
综合职业能力

二.学情分析

3.学生状况:

基础差
底子薄

缺乏
学习兴趣

缺少
学习方法

缺乏自信、
创新精神，
求速成

传统授课方式的巨大惯性

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/588051100065006114>