

上海建桥学院课程教学进度计划表

一、基本信息

| | | | |
|------|---|------|--------------------|
| 课程代码 | 2020282 | 课程名称 | 国际商务谈判 |
| 课程学分 | 2 | 总学时 | 32 |
| 授课教师 | 王青海 | 教师邮箱 | 09011@gench.edu.cn |
| 上课班级 | 商务 B20- 4, 7, 10, 11, 12, 13, 14 | 上课教室 | 三教 110 |
| 答疑时间 | 时间：周四晚 4: 30-6: 30 地点： 9217 电话： 13601711839 | | |
| 主要教材 | 《国际商务谈判》，罗伊·J·列维奇等，中国人民大学出版社，2008 | | |
| 参考资料 | 《国际商务谈判：理论案例与实践》，白远，中国人民大学出版社，2002 | | |

二、课程教学进度

| 周次 | 教学内容 | 教学方式 | 作业 |
|----|--|------|----|
| 1 | Chapter 1 General Introduction | 讲课 | 课外 |
| 2 | Chapter 2 The Nature of Business Negotiations | 讲课 | 课外 |
| 3 | Chapter 2 The Nature of Business Negotiations | 讲课 | 课外 |
| 4 | Chapter 3 Strategies and Tactics of Distributive Bargaining | 讲课 | 课外 |
| 5 | Chapter 3 Strategies and Tactics of Distributive Bargaining | 讲课 | 课外 |
| 6 | Chapter 4 Strategies and Tactics of Integrative Negotiations | 讲课 | 课外 |
| 7 | Chapter 4 Strategies and Tactics of Integrative Negotiations | 讲课 | 课外 |
| 8 | Chapter 5 Negotiation Preparation and Process | 讲课 | 课外 |
| 9 | Chapter 6 Communications in Business Negotiations | 讲课 | 课外 |
| 10 | Chapter 7 Finding and Using Negotiation Power | 讲课 | 课外 |

注：课程教学进度计划表电子版公布在本学院课程网站上，并发送到教务处存档。

| | | | |
|----|--|------|----|
| 11 | Chapter 8 Trust and Profit Distributions | 讲课 | 课外 |
| 12 | Chapter 9 Cross-cultural Business Negotiations | 讲课 | 课外 |
| 13 | Chapter 10 Ethics in Business Negotiations | 讲课 | 课外 |
| 14 | Chapter 11 Managing Negotiation Impasses | 讲课 | 课外 |
| 15 | Chapter 12 Purchasing Negotiations | 讲课 | 课外 |
| 16 | 考试周 | 期末测试 | |

三、评价方式以及在总评成绩中的比例

| 项目 | 期末考试 (1) | 过程考核 1 (X1) | 过程考核 2 (X2) | 过程考核 3 (X3) | | |
|----------|---------------|----------------|----------------|----------------|--|-------|
| 考核形式 | 考查 (期终开卷考) | 阶段论文 1 | 阶段论文 2 | 阶段论文 3 | | |
| 占总评成绩的比例 | 55% | 15% | 15% | 15% | | |

任课教师: 

系主任审核: 

日期:

2022. 9. 16