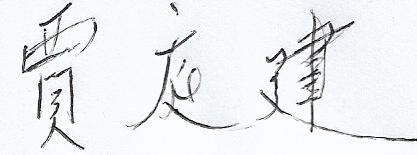
**上 海 建 桥 学 院**

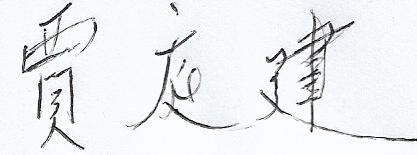
国际商务沟通 课程教案

周次 1 第1次课 学时 2 教案撰写人：****

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 课程单元名称 | 第1单元 什么是沟通？ | |
| 本次授课目的与要求  了解中西文化差异和跨文化的理论知识，具备较强的文化沟通能力，能够运用所学的理论知识和相  关国际惯例，结合实务中的可能发生的相关纠纷，判断情况并能够独立解决一些基本的问题。 | | |
| 教学设计思路  知识要求：  ①知道沟通的含义，理解沟通的重要性  ②理解沟通的三大要素  能力要求：  ①能够理解沟通的含义和重要性  ②能够初步掌握沟通的三大要素 | | |
| 本次教学重点与难点  大学生如何理解沟通的重要性 | | |
| 教学内容提要及时间分配 | | 教学方法与手段设计 |
| （可添页）  **Teaching Content**  1.1 什么是沟通？ 20分钟  1.2 沟通的三大要素 20分钟  1.3 沟通的重要性及不同文化背景的商务沟通案例 “中国合伙人”案例 20分钟  1.4 大学生需要沟通吗？ 20 分钟  1.5 沟通技巧 20分钟  小结：  ———————————————————————————- 合计：100分钟 | | **Teaching Methods and Means**  Analysis  Discussion;  Multi-media |
| 课外复习、预习要求及作业布置  第2单元 商务沟通概述 | | |
| 课后反思 |  | |

**上 海 建 桥 学 院**

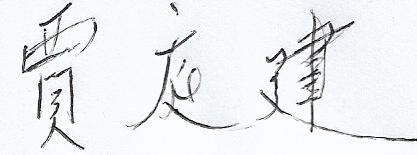
国际商务沟通 课程教案

周次 2 第2次课 学时 2 教案撰写人：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 课程单元名称 | **第2单元 国际商务沟通及案例分析** | |
| 本次授课目的与要求  了解中西文化差异和跨文化的理论知识，具备较强的文化沟通能力，能够运用所学的理论知识和相  关国际惯例，结合实务中的可能发生的相关纠纷，判断情况并能够独立解决一些基本的问题。  国际商务谈判能力：能够在平等互利的基础上，通过不同渠道搜集客户信息，运用一定谈判策略和谈判技巧，争取合作条件，达到双方满意的目的。 | | |
| 教学设计思路  知识要求：  ①知道并了解商务沟通的基本概念，分类和主要因素  ②理解商务沟通的基本要素和策略  能力要求：  ①能够运用课上的理论知识分析商务沟通的重要性  ②能够初步掌握商务沟通的基本策略 | | |
| 本次教学重点与难点  理解商务沟通在国际贸易中的重要性 | | |
| 教学内容提要及时间分配 | | 教学方法与手段设计 |
| （可添页）  **Teaching Content**  2.1 商务沟通概述 20 分钟  2.2 商务沟通的分类 20 分钟  2.3 商务沟通的背景因素 20 分钟  2.4 商务沟通的基本策略 20 分钟  2.5 日本软银投资阿里巴巴案件分析 20 分钟  小结：  ———————————————————————————- 合计：100分钟 | | **Teaching Methods and Means**  Analysis  Discussion;  Multi-media |
| 课外复习、预习要求及作业布置  **第3单元 商务沟通的基本模型** | | |
| 课后反思 |  | |

**上 海 建 桥 学 院**

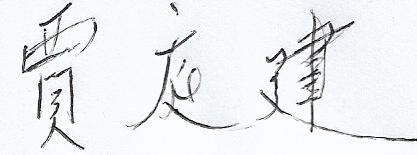
国际商务沟通 课程教案

周次 3 第3次课 学时 2 教案撰写人：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 课程单元名称 | **第3单元商务沟通的基本模型** | |
| 本次授课目的与要求  了解中西文化差异和跨文化的理论知识，具备较强的文化沟通能力，能够运用所学的理论知识和相  关国际惯例，结合实务中的可能发生的相关纠纷，判断情况并能够独立解决一些基本的问题。  国际商务谈判能力：能够在平等互利的基础上，通过不同渠道搜集客户信息，运用一定谈判策略和谈判技巧，争取合作条件，达到双方满意的目的。 | | |
| 教学设计思路  知识要求：  ①知道并了解商务沟通的基本概念，分类和主要因素  ②理解商务沟通的基本要素和策略  能力要求：  ①能够运用课上的理论知识分析商务沟通的重要性  ②能够初步掌握商务沟通的基本策略. | | |
| 本次教学重点与难点  如何提高在商务沟通中的质量 | | |
| 教学内容提要及时间分配 | | 教学方法与手段设计 |
| （可添页）  **Teaching Content**  3.1 商务沟通的基本模型 20分钟  3.2 谈判中沟通哪些内容 20分钟  3.3 谈判中人们如何进行沟通 20分钟  3.4 谈判中如果提高沟通质量 20分钟  3.5 案例分析 20 分钟  小结：  ———————————————————————————- 合计：100分钟 | | **Teaching Methods and Means**  Analysis  Discussion;  Multi-media  Presentation |
| 课外复习、预习要求及作业布置  **第4单元 不同文化背景的商务沟通案例分析** | | |
| 课后反思 |  | |

**上 海 建 桥 学 院**

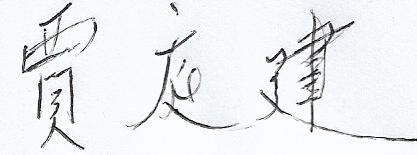
国际商务沟通 课程教案

周次 4 4次课 学时 2 教案撰写人：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 课程单元名称 | **第4单元 不同文化背景的商务沟通案例分析** | |
| 本次授课目的与要求  了解中西文化差异和跨文化的理论知识，具备较强的文化沟通能力，能够运用所学的理论知识和相  关国际惯例，结合实务中的可能发生的相关纠纷，判断情况并能够独立解决一些基本的问题。  国际商务谈判能力：能够在平等互利的基础上，通过不同渠道搜集客户信息，运用一定谈判策略和谈判技巧，争取合作条件，达到双方满意的目的。 | | |
| 教学设计思路  知识要求：  ①知道并了解商务沟通的基本概念，分类和主要因素  ②理解商务沟通的基本要素和策略  能力要求：  ①能够运用课上的理论知识分析商务沟通的重要性  ②能够初步掌握商务沟通的基本策略 | | |
| 本次教学重点与难点  理解不同文化背景沟通的难度 | | |
| 教学内容提要及时间分配 | | 教学方法与手段设计 |
| （可添页）  **Teaching Content**  4.1 不同文化背景的商务沟通 35分钟  4.2 不同国家的商务沟通风格 35分钟  4.3 不同文化理念的商务谈判案例分析 30分钟  小结：  ———————————————————————————- 合计：100分钟 | | **Teaching Methods and Means**  Analysis  Discussion;  Multi-media  Presentation |
| 课外复习、预习要求及作业布置   * **5单元 中美之间沟通的两种叙述和案例分析** | | |
| 课后反思 |  | |

**上 海 建 桥 学 院**

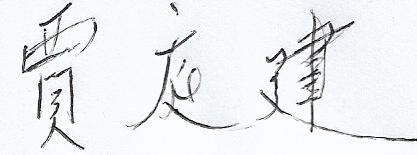
国际商务沟通 课程教案

周次 5 第5次课 学时 2 教案撰写人：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 课程单元名称 | **5单元 中美之间沟通的两种叙述和案例分析** | |
| 本次授课目的与要求  了解中西文化差异和跨文化的理论知识，具备较强的文化沟通能力，能够运用所学的理论知识和相  关国际惯例，结合实务中的可能发生的相关纠纷，判断情况并能够独立解决一些基本的问题。  国际商务谈判能力：能够在平等互利的基础上，通过不同渠道搜集客户信息，运用一定谈判策略和谈判技巧，争取合作条件，达到双方满意的目的。 | | |
| 教学设计思路  知识要求：  ①知道并了解商务沟通的基本概念，分类和主要因素  ②理解商务沟通的基本要素和策略  能力要求：  ①能够运用课上的理论知识分析商务沟通的重要性  ②能够初步掌握商务沟通的基本策略 | | |
| 本次教学重点与难点  理解中美贸易是全球最重要的贸易关系 | | |
| 教学内容提要及时间分配 | | 教学方法与手段设计 |
| （可添页）  **Teaching Content**  5.1 中美之间的商务沟通 40 分钟  5.2 中美之间有截然不同的两种叙事 30 分钟  5.3 中美贸易的现状 30 分钟  小结：  ———————————————————————————- 合计：100分钟 | | **Teaching Methods and Means**  Analysis  Discussion;  Multi-media  Presentation |
| 课外复习、预习要求及作业布置  **6单元 不同文化背景的商务案例分析** | | |
| 课后反思 |  | |

**上 海 建 桥 学 院**

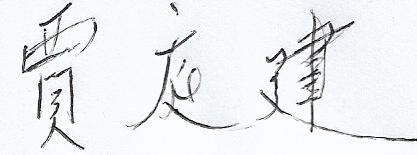
国际商务沟通 课程教案

周次 6 第6次课 学时 2 教案撰写人：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 课程单元名称 | **6单元 不同文化背景的商务案例分析** | |
| 本次授课目的与要求  了解中西文化差异和跨文化的理论知识，具备较强的文化沟通能力，能够运用所学的理论知识和相  关国际惯例，结合实务中的可能发生的相关纠纷，判断情况并能够独立解决一些基本的问题。  国际商务谈判能力：能够在平等互利的基础上，通过不同渠道搜集客户信息，运用一定谈判策略和谈判技巧，争取合作条件，达到双方满意的目的。 | | |
| 教学设计思路  知识要求：  ①知道并了解商务沟通的基本概念，分类和主要因素  ②理解商务沟通的基本要素和策略  能力要求：  ①能够运用课上的理论知识分析商务沟通的重要性  ②能够初步掌握商务沟通的基本策略 | | |
| 本次教学重点与难点  理解不同文化背景沟通的难度 | | |
| 教学内容提要及时间分配 | | 教学方法与手段设计 |
| （可添页）  **Teaching Content**  6.1 不同文化背景的商务沟通 25分钟  6.2 不同文化背景的商务案例 “姚明” 25分钟  6.3 不同文化理念的商务收购案例“万达收购西班牙大厦”25分钟  6.4 不同文化理念的商务并购案例“福耀美国” 25分钟  小结：  ———————————————————————————- 合计：100分钟 | | **Teaching Methods and Means**  Analysis  Discussion;  Multi-media  Presentation |
| 课外复习、预习要求及作业布置  **第7单元 交际风格** | | |
| 课后反思 |  | |

**上 海 建 桥 学 院**

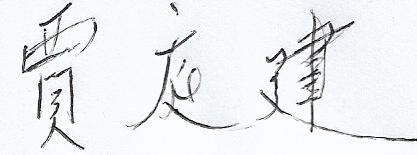
国际商务沟通 课程教案

周次 7 第7次课 学时 2 教案撰写人：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 课程单元名称 | **第7单元 交际风格** | |
| 本次授课目的与要求  了解中西文化差异和跨文化的理论知识，具备较强的文化沟通能力，能够运用所学的理论知识和相  关国际惯例，结合实务中的可能发生的相关纠纷，判断情况并能够独立解决一些基本的问题。  国际商务谈判能力：能够在平等互利的基础上，通过不同渠道搜集客户信息，运用一定谈判策略和谈判技巧，争取合作条件，达到双方满意的目的。 | | |
| 教学设计思路  知识要求：  ①知道并了解商务沟通的基本概念，分类和主要因素  ②理解商务沟通的基本要素和策略  能力要求：  ①能够运用课上的理论知识分析商务沟通的重要性  ②能够初步掌握商务沟通的基本策略 | | |
| 本次教学重点与难点  把握合适的交际风格 | | |
| 教学内容提要及时间分配 | | 教学方法与手段设计 |
| （可添页）  **Teaching Content**  7.1 理解强语境文化和弱语境文化的基本概念 35分钟  7.2 理解不同文化背景人的交际风格 35分钟  7.3 自我测试 P90 30 分钟  小结：  ———————————————————————————- 合计：100分钟 | | **Teaching Methods and Means**  Analysis  Discussion;  Multi-media  Presentation |
| 课外复习、预习要求及作业布置  第8单元 跨文化冲突管理及东西方思维模式沟通案例分 | | |
| 课后反思 |  | |

**上 海 建 桥 学 院**

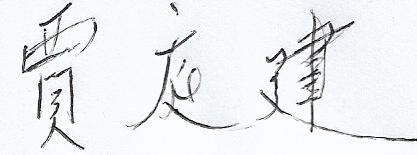
国际商务沟通 课程教案

周次 8 第8次课 学时 2 教案撰写人：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 课程单元名称 | 第8单元 跨文化冲突管理及东西方思维模式沟通案例分 | |
| 本次授课目的与要求  了解中西文化差异和跨文化的理论知识，具备较强的文化沟通能力，能够运用所学的理论知识和相  关国际惯例，结合实务中的可能发生的相关纠纷，判断情况并能够独立解决一些基本的问题。  国际商务谈判能力：能够在平等互利的基础上，通过不同渠道搜集客户信息，运用一定谈判策略和谈判技巧，争取合作条件，达到双方满意的目的。 | | |
| 教学设计思路  知识要求：  ①知道并了解商务沟通的基本概念，分类和主要因素  ②理解商务沟通的基本要素和策略  能力要求：  ①能够运用课上的理论知识分析商务沟通的重要性  ②能够初步掌握商务沟通的基本策略 | | |
| 本次教学重点与难点  .理解东西方文化差异对沟通的影响 | | |
| 教学内容提要及时间分配 | | 教学方法与手段设计 |
| （可添页）  **Teaching Content**  8.1 理解产生冲突的根源 20分钟  8.2 东西方文化风俗习惯对冲突的不同理解和态度 20分钟  8.3 中西方家庭价值观不同 20分钟  8.4 有效沟通案例 20分钟  8.5 自我测试及分析练习 P169--173 20分钟  小结：  ———————————————————————————- 合计：100分钟 | | **Teaching Methods and Means**  Analysis  Discussion;  Multi-media  Presentation |
| 课外复习、预习要求及作业布置  第9单元 德国人的价值观和文化 | | |
| 课后反思 |  | |

**上 海 建 桥 学 院**

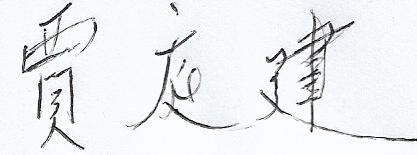
国际商务沟通 课程教案

周次 9 第9次课 学时 2 教案撰写人：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 课程单元名称 | 第9单元 德国人的价值观和文化 | |
| 本次授课目的与要求  了解中西文化差异和跨文化的理论知识，具备较强的文化沟通能力，能够运用所学的理论知识和相  关国际惯例，结合实务中的可能发生的相关纠纷，判断情况并能够独立解决一些基本的问题。  国际商务谈判能力：能够在平等互利的基础上，通过不同渠道搜集客户信息，运用一定谈判策略和谈判技巧，争取合作条件，达到双方满意的目的。 | | |
| 教学设计思路  知识要求：  ①知道并了解商务沟通的基本概念，分类和主要因素  ②理解商务沟通的基本要素和策略  能力要求：  ①能够运用课上的理论知识分析商务沟通的重要性  ②能够初步掌握商务沟通的基本策略 | | |
| 本次教学重点与难点  理解德国人的价值观和文化背景 | | |
| 教学内容提要及时间分配 | | 教学方法与手段设计 |
| （可添页）  **Teaching Content**  9.1 德国人的价值观 35 分钟  9.2 德国人的精神文化 35分钟  9.3 与德国商务沟通技巧和案例 30分钟  小结：  ———————————————————————————- 合计：100分钟 | | **Teaching Methods and Means**  Analysis  Discussion;  Multi-media  Presentation |
| 课外复习、预习要求及作业布置  第10单元 价值观与交际 （沟通） | | |
| 课后反思 |  | |

**上 海 建 桥 学 院**

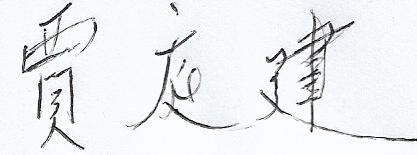
国际商务沟通 课程教案

周次 10 第10次课 学时 2 教案撰写人：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 课程单元名称 | 第10单元 价值观与交际 （沟通） | |
| 本次授课目的与要求  了解中西文化差异和跨文化的理论知识，具备较强的文化沟通能力，能够运用所学的理论知识和相  关国际惯例，结合实务中的可能发生的相关纠纷，判断情况并能够独立解决一些基本的问题。  国际商务谈判能力：能够在平等互利的基础上，通过不同渠道搜集客户信息，运用一定谈判策略和谈判技巧，争取合作条件，达到双方满意的目的。 | | |
| 教学设计思路  知识要求：  ①知道并了解商务沟通的基本概念，分类和主要因素  ②理解商务沟通的基本要素和策略  能力要求：  ①能够运用课上的理论知识分析商务沟通的重要性  ②能够初步掌握商务沟通的基本策略 | | |
| 本次教学重点与难点  理解价值观在沟通中的影响 | | |
| 教学内容提要及时间分配 | | 教学方法与手段设计 |
| （可添页）  **Teaching Content**  10.1 什么是价值观 25分钟  10.2 阿里巴巴的价值观分析 25分钟  10.3 沟通过程中如何受个人价值观的影响案例分析 25分钟  10.4 自我检测与分析 25分钟  小结：  ———————————————————————————- 合计：100分钟 | | **Teaching Methods and Means**  Analysis  Discussion;  Multi-media  Presentation |
| 课外复习、预习要求及作业布置  有效沟通成功案例分析 | | |
| 课后反思 |  | |

**上 海 建 桥 学 院**

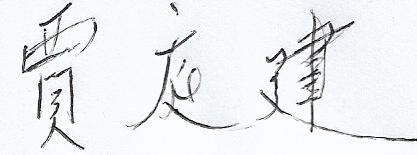
国际商务沟通 课程教案

周次 11 第11次课 学时 2 教案撰写人：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 课程单元名称 | 有效沟通成功案例分析 | |
| 本次授课目的与要求  了解中西文化差异和跨文化的理论知识，具备较强的文化沟通能力，能够运用所学的理论知识和相  关国际惯例，结合实务中的可能发生的相关纠纷，判断情况并能够独立解决一些基本的问题。  国际商务谈判能力：能够在平等互利的基础上，通过不同渠道搜集客户信息，运用一定谈判策略和谈判技巧，争取合作条件，达到双方满意的目的。 | | |
| 教学设计思路  知识要求：  ①知道并了解商务沟通的基本概念，分类和主要因素  ②理解商务沟通的基本要素和策略  能力要求：  ①能够运用课上的理论知识分析商务沟通的重要性  ②能够初步掌握商务沟通的基本策略 | | |
| 本次教学重点与难点  理解自身的沟通障碍 | | |
| 教学内容提要及时间分配 | | 教学方法与手段设计 |
| （可添页）  **Teaching Content**  11.1 历史上有效沟通成功案例 30分钟  11.2 中国高铁成功引进谈判案例分析 30分钟  11.3 失败沟通案例分析 40分钟  小结：  ———————————————————————————- 合计：100分钟 | | **Teaching Methods and Means**  Analysis  Discussion;  Multi-media  Presentation |
| 课外复习、预习要求及作业布置  第12单元 有效沟通案例分析 | | |
| 课后反思 |  | |

**上 海 建 桥 学 院**

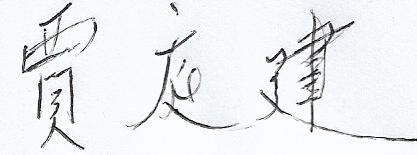
国际商务沟通 课程教案

周次 12 第12次课 学时 2 教案撰写人：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 课程单元名称 | 第12单元 有效沟通案例分析 | |
| 本次授课目的与要求  了解中西文化差异和跨文化的理论知识，具备较强的文化沟通能力，能够运用所学的理论知识和相  关国际惯例，结合实务中的可能发生的相关纠纷，判断情况并能够独立解决一些基本的问题。  国际商务谈判能力：能够在平等互利的基础上，通过不同渠道搜集客户信息，运用一定谈判策略和谈判技巧，争取合作条件，达到双方满意的目的。 | | |
| 教学设计思路  知识要求：  ①知道并了解商务沟通的基本概念，分类和主要因素  ②理解商务沟通的基本要素和策略  能力要求：  ①能够运用课上的理论知识分析商务沟通的重要性  ②能够初步掌握商务沟通的基本策略 | | |
| 本次教学重点与难点  理解如何同美国人进行商务沟通的重要性 | | |
| 教学内容提要及时间分配 | | 教学方法与手段设计 |
| （可添页）  **Teaching Content**  12.1 欧洲杯中国企业广告 35分钟  12.2 杜嘉班纳广告案例分析 35分钟  12.3 有效沟通案例分析 （安家） 30分钟  小结：  ———————————————————————————- 合计：100分钟 | | **Teaching Methods and Means**  Analysis  Discussion;  Multi-media  Presentation |
| 课外复习、预习要求及作业布置  Review the key points taught in this period  Do exercises in next chapter  第13单元 美国人的价值观 | | |
| 课后反思 |  | |

**上 海 建 桥 学 院**

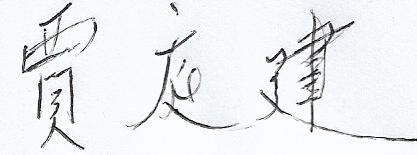
国际商务沟通 课程教案

周次 13 第13次课 学时 2 教案撰写人：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 课程单元名称 | 第13单元 美国人的价值观 | |
| 本次授课目的与要求  了解中西文化差异和跨文化的理论知识，具备较强的文化沟通能力，能够运用所学的理论知识和相  关国际惯例，结合实务中的可能发生的相关纠纷，判断情况并能够独立解决一些基本的问题。  国际商务谈判能力：能够在平等互利的基础上，通过不同渠道搜集客户信息，运用一定谈判策略和谈判技巧，争取合作条件，达到双方满意的目的。 | | |
| 教学设计思路  知识要求：  ①知道并了解商务沟通的基本概念，分类和主要因素  ②理解商务沟通的基本要素和策略  能力要求：  ①能够运用课上的理论知识分析商务沟通的重要性  ②能够初步掌握商务沟通的基本策略 | | |
| 本次教学重点与难点  理解如何同美国人进行商务沟通的重要性 | | |
| 教学内容提要及时间分配 | | 教学方法与手段设计 |
| （可添页）  **Teaching Content**  13.1 美国人的价值观 30分钟  13.2 美国人的价值观是如何形成的 30分钟  13.3 如何同美国人进行商务沟通 40分钟  小结：  ———————————————————————————- 合计：100分钟 | | **Teaching Methods and Means**  Analysis  Discussion;  Multi-media  Presentation |
| 课外复习、预习要求及作业布置  Review the key points taught in this period  Do exercises in next chapter  第14单元 理解日本人的文化与行为 | | |
| 课后反思 |  | |

**上 海 建 桥 学 院**

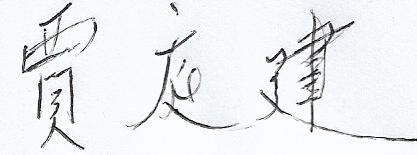
国际商务沟通 课程教案

周次 14 第14次课 学时 2 教案撰写人：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 课程单元名称 | 第14单元 理解日本人的文化与行为 | |
| 本次授课目的与要求  了解中西文化差异和跨文化的理论知识，具备较强的文化沟通能力，能够运用所学的理论知识和相  关国际惯例，结合实务中的可能发生的相关纠纷，判断情况并能够独立解决一些基本的问题。  国际商务谈判能力：能够在平等互利的基础上，通过不同渠道搜集客户信息，运用一定谈判策略和谈判技巧，争取合作条件，达到双方满意的目的。 | | |
| 教学设计思路  知识要求：  ①知道并了解商务沟通的基本概念，分类和主要因素  ②理解商务沟通的基本要素和策略  能力要求：  ①能够运用课上的理论知识分析商务沟通的重要性  ②能够初步掌握商务沟通的基本策略 | | |
| 本次教学重点与难点  理解日本人的价值观和文化背景 | | |
| 教学内容提要及时间分配 | | 教学方法与手段设计 |
| （可添页）  **Teaching Content**  14.1 日本核心价值体系的主要内容 30分钟  14.2 日本人的精神文化 30分钟  14.3 与日本人商务沟通技巧和案例 40分钟  小结：  ———————————————————————————- 合计：100分钟 | | **Teaching Methods and Means**  Analysis  Discussion;  Multi-media  Presentation |
| 课外复习、预习要求及作业布置  第15元单元 话语权 | | |
| 课后反思 |  | |

**上 海 建 桥 学 院**

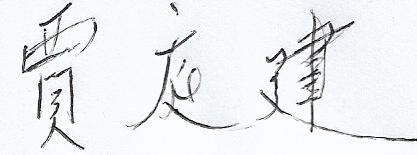
国际商务沟通 课程教案

周次 15 第15次课 学时 2 教案撰写人：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 课程单元名称 | 第15元单元 话语权 | |
| 本次授课目的与要求  了解中西文化差异和跨文化的理论知识，具备较强的文化沟通能力，能够运用所学的理论知识和相  关国际惯例，结合实务中的可能发生的相关纠纷，判断情况并能够独立解决一些基本的问题。  国际商务谈判能力：能够在平等互利的基础上，通过不同渠道搜集客户信息，运用一定谈判策略和谈判技巧，争取合作条件，达到双方满意的目的。 | | |
| 教学设计思路  知识要求：  ①知道并了解商务沟通的基本概念，分类和主要因素  ②理解商务沟通的基本要素和策略  能力要求：  ①能够运用课上的理论知识分析商务沟通的重要性  ②能够初步掌握商务沟通的基本策略 | | |
| 本次教学重点与难点  理解话语权的国际地位和重要性 | | |
| 教学内容提要及时间分配 | | 教学方法与手段设计 |
| （可添页）  **Teaching Content**  15.1 什么是话语权？ 30分钟  15.2 中国在国际平台上的话语权 30分钟  15.3 如何争取更多的话语权 40分钟  小结：  ———————————————————————————- 合计：100分钟 | | **Teaching Methods and Means**  Analysis  Discussion;  Multi-media  Presentation |
| 课外复习、预习要求及作业布置  Review the key points taught in this period  Do exercises in next chapter  第16元单元 复习 自我检测与分析 | | |
| 课后反思 |  | |

**上 海 建 桥 学 院**

国际商务沟通 课程教案

周次 16 第16次课 学时 2 教案撰写人：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 课程单元名称 | 第16元单元 复习 自我检测与分析 | |
| 本次授课目的与要求  了解中西文化差异和跨文化的理论知识，具备较强的文化沟通能力，能够运用所学的理论知识和相  关国际惯例，结合实务中的可能发生的相关纠纷，判断情况并能够独立解决一些基本的问题。  国际商务谈判能力：能够在平等互利的基础上，通过不同渠道搜集客户信息，运用一定谈判策略和谈判技巧，争取合作条件，达到双方满意的目的。 | | |
| 教学设计思路  知识要求：  ①知道并了解商务沟通的基本概念，分类和主要因素  ②理解商务沟通的基本要素和策略  能力要求：  ①能够运用课上的理论知识分析商务沟通的重要性  ②能够初步掌握商务沟通的基本策略 | | |
| 本次教学重点与难点  To memorize ways of expressions of relevant terms in English and apply them in description of China. To understand the meaning and methods of protection of cultural heritage | | |
| 教学内容提要及时间分配 | | 教学方法与手段设计 |
| （可添页）  **Teaching Content**  教材作业和习题练习  P 110--116 25分钟  P 141--144 25分钟  P 211--214 25分钟  P 226--234 25分钟  小结：  ———————————————————————————- 合计：100分钟 | | **Teaching Methods and Means**  Analysis  Discussion;  Multi-media  Presentation |
| 课外复习、预习要求及作业布置  Review the key points taught in this period | | |
| 课后反思 |  | |