《国际商务谈判》本科课程教学大纲

一、课程基本信息

|  |  |
| --- | --- |
| 课程名称 | （中文）国际商务谈判 |
| （英文）International Business Negotiation |
| 课程代码 | 1020063 | 课程学分 | 2 |
| 课程学时 | 32 | 理论学时 | 24 | 实践学时 | 8 |
| 开课学院 | 外国语学院 | 适用专业与年级 | 英语专业专升本 |
| 课程类别与性质 | 专业选修课 | 考核方式 | 考查（开卷） |
| 选用教材 | 《国际商务谈判》，罗伊·J·列维奇等，中国人民大学出版社，2020 | 是否为马工程教材 | 否 |
| 先修课程 | 综合英语 |
| 课程简介 | 该课程主要涉及的内容是今后商务环境中一些常见的商务谈判实例、基本理论和基本技巧，与学生的将来的工作有着密切的关系，对学生将来在商务环境中进行商务策划、商务沟通和项目谈判等均具有实际指导意义。通过该课程的学习，学生可以初步掌握商务谈判尤其是国际商务谈判的基本理论、概念和技巧，为将来从事各种类型的商务谈判工作打下良好的基础。 |
| 选课建议与学习要求 | 该课程主要适合大学三、四年级的学生，采用双语教学，以英语专业为主，一般要求学生英语达到大学英语四级水平，并完成英语专业《综合英语》课程 1–4册的学习。 |
| 大纲编写人 | 3fb208a0ccc57b8d3c78c0980465ecb | 制/修订时间 | 2024.09 |
| 专业负责人 |  | 审定时间 | 2024.09 |
| 学院负责人 |  | 批准时间 | 2024.09 |

二、课程目标与毕业要求

**（一）课程目标**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 类型 | 序号 | 内容 |
| 知识目标 | 1 | 学习并掌握国际商务谈判的基本理论和概念，了解国际商务谈判的主要流程和规律。 |
| 技能目标 | 2 | 在国际商务谈判理论的指导下，了解并熟练掌握对立型谈判和合作型谈判这两种主要谈判技能。  |
| 3 | 在国际商务谈判理论的指导下，熟练掌握并运用其它商务谈判技能比如让步技能、打破僵局技能、寻找并运用谈判力技能等。 |
| 4 | 在国际商务谈判理论的指导下，熟练掌握并运用商务沟通技能，从而不断提高商务谈判的沟通效果。 |
| 5 | 在国际商务谈判理论的指导下，熟练掌握并运用跨文化谈判的规律和特点，从而使不同文化背景的商务谈判能顺利进行，提高谈判成功的可能性。 |
| 素养目标(含课程思政目标) | 6 | 以教材内容为基础进行德育渗透，加强思政教育，结合课文主题，培养学生文化自信，加强爱国主义和集体主义教育，敬畏道德和法律，做一个遵纪守法的好公民。 |

**（二）课程支撑的毕业要求**

|  |
| --- |
| LO1品德修养：拥护中国共产党的领导，坚定理想信念，自觉涵养和积极弘扬社会主义核心价值观，增强政治认同、厚植家国情怀、遵守法律法规、传承雷锋精神，践行“感恩、回报、爱心、责任”八字校训，积极服务他人、服务社会、诚信尽责、爱岗敬业。①爱党爱国，坚决拥护党的领导，热爱祖国的大好河山、悠久历史、灿烂文化，自觉维护民族利益和国家尊严。 |
| LO2专业能力：具有人文科学素养，具备从事某项工作或专业的理论知识、实践能力。⑤掌握商务实践知识，具有较强的外贸实务操作能力（国际商务方向）。  |
| LO3表达沟通：理解他人的观点，尊重他人的价值观，能在不同场合用书面或口头形式进行有效沟通。②应用书面或口头形式，阐释自己的观点，有效沟通。 |
| LO8国际视野：具有基本的外语表达沟通能力与跨文化理解能力，有国际竞争与合作的意识。③有国际竞争与合作意识。 |

**（三）毕业要求与课程目标的关系**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 毕业要求 | 指标点 | 支撑度 | 课程目标 | 对指标点的贡献度 |
| **LO1** | **①**  | **M** | 6. 以教材内容为基础进行德育渗透，加强思政教育，结合课文主题，培养学生文化自信，加强爱国主义和集体主义教育，敬畏道德和法律，做一个遵纪守法的好公民。 | 100% |
| **LO2** | **⑤** | **H** | 1. 学习并掌握国际商务谈判的基本理论和概念，了解国际商务谈判的主要流程和规律。 | 40% |
| 2. 在国际商务谈判理论的指导下，了解并熟练掌握对立型谈判和合作型谈判这两种主要谈判技能等。 | 30% |
| 3. 在国际商务谈判理论的指导下，熟练掌握并运用其它商务谈判技能比如商务沟通技能、让步技能、寻找并运用谈判力技能等等。 | 30% |
| **LO3** | **②** | **L** | 4. 在国际商务谈判理论的指导下，熟练掌握并运用商务沟通技能，从而不断提高商务谈判的沟通效果。 | 100% |
| **LO8** | **③** | **M** | 5. 在国际商务谈判理论的指导下，熟练掌握并运用跨文化谈判的规律和特点，从而使不同文化背景的商务谈判能顺利进行，提高谈判成功的可能性。 | 100% |

三、课程内容与教学设计

**（一）各教学单元预期学习成果与教学内容**

|  |
| --- |
| 第一单元 International Business Negotiations-course introduction知识点：理解本课程的主要要求。能力要求：To understand the concept of International Business Negotiations。教学重点：Procedure for Every Session& Course Assessment。教学难点：Negotiation Case for Practicing。 |
| 第二单元 The Nature of Negotiation知识点：理解商务洽谈的定义。能力要求：To understand the nature of business negotiation。教学重点：Characteristics of Negotiation。教学难点：Negotiation Strategies & Tactics。 |
| 第三单元 Strategies and Tactics of Distributive Bargaining知识点：理解对立型谈判的定义。能力要求：To learn the Strategy & Tactics of Distributive Bargaining。教学重点：Distributive Bargaining Situations; BATNA; The Bargaining Mix。教学难点：Distributive Bargaining Situations。 |
| 第四单元 Strategies and Tactics of Integrative Negotiations知识点：理解合作型谈判的定义。能力要求：To understand concept &strategies of Integrative Negotiation。* 教学重点：The Characteristics of Integrative Negotiation。
* 教学难点：Value Creation in Integrative Negotiation。
 |
| 第五单元 Negotiation Preparation and Process知识点：理解谈判前准备工作的重要性。能力要求：To learn the importance of negotiation preparations。* 教学重点：Why Is Negotiation Preparation Needed。
* 教学难点：Guidelines: The Planning List
 |
| 第六单元 Communications in Business Negotiations知识点：理解沟通的主要模式。能力要求：To learn the importance and methods of communication。教学重点： Basic Models of Communication。* 教学难点：How to Improve Communication in Negotiation。
 |
| 第七单元 Finding and Using Negotiation Power知识点：理解谈判力的定义。能力要求：To understand the concept of negotiation power and all the sources for negotiation power。教学重点：What Are Negotiation Power & Influence。教学难点：How Do People Acquire Negotiation Power。 |
| 第八单元 Two Negotiation Principles: Trust and Profit Distributions知识点：理解信任的定义和标准。能力要求：To learn the two negotiations principles: trust & profit distribution。教学重点：Factors Affecting Trust。教学难点：Profit Distribution。 |
| 第九单元 Ethics in Business Negotiations知识点：理解道德的定义。能力要求：To understand the concept of ethics and its influence on business negotiations。教学重点：What Is Ethics。* 教学难点：Criteria for Ethical Behaviors。
 |
| 第十单元 Cross-cultural Business Negotiations知识点：理解文化的定义。能力要求：To learn the concept of culture and its influence on international business negotiations。教学重点：Cultural Factors Affecting Business Negotiation。教学难点：How to Manage Cultural Differences。 |
| 第十一单元 Managing Negotiation Impasses知识点：理解商务谈判中僵局的定义。能力要求：To learn the Strategy & Tactics of dealing with negotiation impasses。教学重点：Common Causes of Impasses。教学难点：How to Resolve Negotiation Impasses。 |
| 第十二单元 Quiz知识点：随堂测试。。 |

1. **教学单元对课程目标的支撑关系**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 课程目标教学单元 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 第一单元 International Business Negotiations-course introduction | √ | √ | √ | √ | √ | √ |
| 第二单元 The Nature of Negotiation | √ | √ | √ |  | √ |  |
| 第三单元 Strategies and Tactics of Distributive Bargaining | √ | √ | √ | √ |  | √ |
| 第四单元 Strategies and Tactics of Integrative Negotiations | √ | √ | √ | √ |  | √ |
| 第五单元 Negotiation Preparation and Process | √ | √ |  |  | √ |  |
| 第六单元 Communications in Business Negotiations | √ | √ | √ | √ | √ |  |
| 第七单元 Finding and Using Negotiation Power | √ | √ | √ |  | √ |  |
| 第八单元 Two Negotiation Principles: Trust and Profit Distributions | √ | √ | √ | √ |  | √ |
| 第九单元Ethics in Business Negotiations | √ | √ | √ | √ | √ | √ |
| 第十单元 Cross-cultural Business Negotiations | √ | √ | √ | √ | √ |  |
| 第十一单元Managing Negotiation Impasses | √ | √ | √ |  |  |  |
| 第十二单元quiz | √ | √ | √ | √ | √ | √ |

**（三）课程教学方法与学时分配**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 教学单元 | 教与学方式 | 考核方式 | 学时分配 |
| 理论 | 实践 | 小计 |
| 第一单元 International Business Negotiations-course introduction | Lecture, Discussion, Negotiation Practice & Case study | Q&A; Presentation | 2 | 0 | 2 |
| 第二单元 The Nature of Negotiation | Lecture, Discussion, Negotiation Practice & Case study | Q&A; Presentation | 2 | 0 | 2 |
| 第三单元 Strategies and Tactics of Distributive Bargaining | Lecture, Discussion, Negotiation Practice & Case study。 | Q&A; Presentation | 2 | 0 | 2 |
| 第四单元 Strategies and Tactics of Integrative Negotiations | Lecture, Discussion, Negotiation Practice & Case study。 | Q&A; Presentation | 2 | 0 | 2 |
| 第五单元 Negotiation Preparation and Process | Lecture, Discussion, Negotiation Practice & Case study。 | Q&A; Presentation | 2 | 0 | 2 |
| 第六单元 Communications in Business Negotiations | Lecture, Discussion, Negotiation Practice & Case study。 | Q&A; Presentation | 2 | 0 | 2 |
| 第七单元 Finding and Using Negotiation Power | Lecture, Discussion, Negotiation Practice & Case study。 | Q&A; Presentation | 2 | 0 | 2 |
| 第八单元 Two Negotiation Principles: Trust and Profit Distributions  | Lecture, Discussion, Negotiation Practice & Case study。 | Q&A; Presentation | 2 | 0 | 2 |
| 第九单元Ethics in Business Negotiations | Lecture, Discussion, Negotiation Practice & Case study。 | Q&A; Presentation | 2 | 0 | 2 |
| 第十单元 Cross-cultural Business Negotiations | Lecture, Discussion, Negotiation Practice & Case study。 | Q&A; Presentation；Report | 2 | 8 | 10 |
| 第十一单元Managing Negotiation Impasses  | Lecture, Discussion, Negotiation Practice & Case study。 | Q&A; Presentation | 2 | 0 | 2 |
| 第十二单元Quiz  | Quiz。 | Quiz | 2 | 0 | 2 |
| 合计 | 24 | 8 | 32 |

**（四）课内实验项目与基本要求**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 实验项目名称 | 目标要求与主要内容 | 实验时数 | 实验类型 |
| 1 | 小论文写作实践 | 要求学生结合第十单元跨文化商务谈判的主要内容，深刻理解文化的定义和内容，认识到文化差异对商务谈判的影响非常重要，重点了解中美文化的差异。用英语写出一篇实践论文报告，介绍中美文化的主要差异以及在商务谈判实践中如何克服这些文化差异对商务谈判的影响。 | 8 | ④ |
| 实验类型：①演示型 ②验证型 ③设计型 ④综合型 |

四、课程思政教学设计

|  |
| --- |
| 本科程思政建设以课堂教学为抓手，在传授知识的同时，进行价值引领，课堂授课加强核心价值观教育引领作用，在教育中根植理想信念，在知识传授中强调价值观的同频共振，最终实现课堂育人，立德树人。本课程思政将显性的商务谈判领域知识点教学与隐性的思政教育有机融合。以“学生为主，教师引导”的教学模式，采用专题式、问题导向、任务驱动、案例教学等多元教学设计，引导学生自主思考、反思领悟。深挖各个章节的思政育人元素，在过程中注重学生价值观念的引导，最终使知识传授、能力培养和价值塑造融为一体。 |

1. 课程考核

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **总评构 成** | 占比 | 考核方式 | 课程目标 |  | 合计 |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** |
| X1 | 10% | 阶段性测试 | 40 | 20 | 20 | 10 | 10 |  | 100 |
| X2 | 20% | 项目报告 | 40 | 20 | 10 | 10 | 10 | 10 | 100 |
| X3 | 20% | 实践报告 | 40 | 20 | 20 | 10 | 10 |  | 100 |
| X4 | 50% | 随堂测试 | 50 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 100 |