《 国际商务沟通 》本科课程教学大纲

一、课程基本信息

|  |  |
| --- | --- |
| 课程名称 | （中文）国际商务沟通 |
| （英文） International Business Communication |
| 课程代码 | 2020283 | 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 | 英语专业本科三年级 |
| 课程类别与性质 | 系级选修课 | 考核方式 | 考查 |
| 选用教材 | 上海外语教育出版社教材 【跨文化商务沟通教程，庄恩平 主编， 庄恩忠，姚海芳，赵明编, 2018年重印】参考书 【商务沟通第二版，黄漫宇，彭虎峰编著，清华大学出版社】【国际商务谈判 第五版，Roy J. Lewicki 主编 ，中国人民大学出版社】 | 是否为马工程教材 | 否 |
| 先修课程 | 高中英语 |
| 课程简介 | 1. 目的

该课程是为英语专业，非英语专业，外资企业管理人员，出国留学人员编写的案例分析课程，旨在介绍跨文化商务沟通所涉及的内容，分析在跨文化商务管理中所出现的文化冲突现象，探讨解决外资企业管理中的文化冲突途径和策略。1. 内容

课程方面使用了大量的沟通案例，既有传统国际商务领域的，又有当前最热门的中美贸易背景下的商务案例，用同学们熟悉的姚明，新东方，阿里巴巴沟通案例进行分析，如何真诚的讲好中国故事。随着国内外经济贸易发展变化，可能还会有新的典型案例出现。1. 预期

通过学习是学生能够运用所学到的知识在外资企业中发挥独特的作用，在谈判处于文化冲突困惑之时，能够帮助中外谈判者分析由东西方思维差异引起的谈判困惑，及时化解僵持的局面。帮助外方老板了解东风文化和西方文化在企业管理中的表现形式和差异，增强外方管理经营者的文化差异意识。在国外留学是学生们可以以跨文化视角审视问题，分析和解决问题。 |
| 选课建议与学习要求 | 本课程适合英语商务专业学生学习，要求学生具备一定英语商务和国贸理论及实务知识储备；同时，课程中多为中英文商务谈判和沟通课程，要求学生有一定的国际贸易理论、国际贸易实务、国际金融专业英文基础，适合大三年级学生学习。 |
| 大纲编写人 | 签名 PNG_看图王 | 制/修订时间 | 2024年3月1日 |
| 专业负责人 | 图片1（签名） | 审定时间 | 2024年3月1日 |
| 学院负责人 | （签名） | 批准时间 | 2024年3月1日 |

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 | 了解中西文化差异和跨文化的理论知识； |
| 2 | 能够了解跨文化交际的背景知识，有国际竞争与合作意识。 |
| 技能目标 | 3 | 具备较强的文化沟通能力。 |
| 4 | 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。 |
| 素养目标(含课程思政目标) | 5 | 能够在平等互利的基础上提高国际商务谈判能力，爱党爱国，坚决拥护党的领导，热爱祖国，维护民族利益和国家尊严。 |
| 6 | 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。培养抗击打能力，具有可持续发展的能力。 |

（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。④诚信尽责，为人诚实，信守承诺，勤奋努力，精益求精，勇于担责。 |
| 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。①具有专业所需的人文科学素养。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）；熟悉教育教学法规,掌握中、小学英语教育基础知识和教学理论，具备开展英语教学的基本能力（英语教育方向）。 |
| LO6协同创新：同群体保持良好的合作关系，做集体中的积极成员，善于自我管理和团队管理；善于从多个维度思考问题，利用自己的知识与实践来提出新设想。②有质疑精神，能有逻辑的分析与批判。 |

（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** | ④ | M | 诚信尽责，为人诚实，信守承诺，勤奋努力，精益求精，勇于担责。 | 100% |
| **LO2** | ①⑤ | MH | 具有专业所需的人文科学素养。 | 50% |
| 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） | 50% |
| **LO6** | ② | M | 有质疑精神，能有逻辑的分析与批判 | 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

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **单元** | **预期学习成果** | **核心知识点以及能力要求** | **教学难点** |
| **1** | 1.1 什么是沟通？1.2 沟通的三大要素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1.4 大学生需要沟通吗？ 1.5 沟通技巧 | 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 | 大学生如何理解沟通的重要性 |
| **2** | 2.1 商务沟通概述2.2 商务沟通的分类2.3 商务沟通的背景因素2.4 商务沟通的基本策略2.5 日本软银投资阿里巴巴案件分析 | 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。 | 理解商务沟通在国际贸易中的重要性 |
| **3** | 3.1 商务沟通的基本模型3.2 谈判中沟通哪些内容3.3 谈判中人们如何进行沟通3.4 谈判中如果提高沟通质量3.5 案例分析 | 知识要求：①知道商务沟通的主要类型，了解商务沟通的主要内容②如何在商务沟通中进行有效的沟通能力要求：①能够运用课上的理论知识对案例进行分析②能够初步掌握商务沟通的要点。 | 如何提高在商务沟通中的质量 |
| **4** | 4.1 不同文化背景的商务沟通4.2 不同国家的商务沟通风格4.3 不同文化理念的商务谈判案例分析 | 知识要求：①了解不同文化的沟通含义；②理解不同文化背景的商业沟通重要性能力要求：①能够运用课上的相关信息正确理解不同文化背景的沟通；②能够初步评价不同文化背景商务沟通的重要性。 | 理解不同文化背景沟通的难度 |
| **5** | 5.1 中美之间的商务沟通5.2 中美之间有截然不同的两种叙事5.3 中美贸易的现状 | 知识要求：①知道中美商务沟通存在的障碍；②理解中美贸易的现状和困境能力要求：①能够运用教学中的信息独立分析中美贸易的困境；②能够初步了解当前中美贸易的重点。 | 理解中美贸易是全球最重要的贸易关系 |
| **6** | 6.1 不同文化背景的商务沟通6.2 不同文化背景的商务案例 “姚明”6.3 不同文化理念的商务收购案例“万达收购西班牙大厦”6.4 不同文化理念的商务并购案例“福耀美国” | 知识要求：①了解不同文化的沟通含义；②理解不同文化背景的商业沟通重要性能力要求：①能够运用课上的相关信息正确理解不同文化背景的沟通；②能够初步评价不同文化背景商务沟通的重要性。 | 理解不同文化背景沟通的难度 |
| **7** | 7.1 理解强语境文化和弱语境文化的基本概念7.2 理解不同文化背景人的交际风格7.3 自我测试  | 知识要求①能够比较东西方人士的不同交际风格②理解不同交际风格的文化因素 能力要求：①能够理解交际风格在跨文化交际中形成的障碍②学会使用得体的交际风格 | 把握合适的交际风格 |
| **8** | 8.1 理解产生冲突的根源8.2 东西方文化风俗习惯对冲突的不同理解和态度8.3 中西方家庭价值观不同 8.4 有效沟通案例8.5 自我测试及分析练习 P169--173 | 知识要求：①东方和西方在解决冲突是采取的不同手段②理解中西文化在家庭中的差异运用有效沟通解决东西方文化差异能力要求：①运用有效沟通方法缩小东西方文化差异②掌握解决冲突的有效手段和途径 | 理解东西方文化差异对沟通的影响 |
| **9** | 9.1 德国人的价值观9.2 德国人的精神文化9.3 与德国商务沟通技巧和案例 | 知识要求：①了解德国人的价值观和精神文化主义内容②初步了解德国人商务沟通的基本技巧能力要求：①能够运用课上的理论知识了解沟通的对象②能够初步运用课上的知识与德国人接触和沟通 | 理解德国人的价值观和文化背景 |
| **10** | 10.1 什么是价值观10.2 阿里巴巴的价值观分析10.3 沟通过程中如何受个人价值观的影响及案例分析10.4 自我检测与分析 | 知识要求：①了解价值观对人生的影响②了解在沟通（交际）中价值观的影响力能力要求：①学会理解不同的价值观②如何在不同的价值观中建立有效的沟通（交际） | 理解价值观在沟通中的影响 |
| **11** | 11.1 历史上有效沟通成功案例11.2 中国高铁成功引进谈判案例分析11.3 失败沟通案例分析 | 知识要求：①知道沟通的重要性②理解与不同文化背景的人沟通的难度能力要求：①运用课上给出的不同理论知识分析自己的沟通能力②能够初步评价自己的沟通能力 | 理解自身的沟通障碍 |
| **12** | 12.1 欧洲杯中国企业广告12.2 杜嘉班纳广告案例分析12.3 有效沟通案例分析 （安家） | 知识要求：①知道不同的文化背景使用不同方式的沟通方式②理解不同文化背景对沟通的意义能力要求：①运用不同的沟通方式达到最佳效果②能够理解不同文化背景下的沟通方式 | 文化背景不同沟通方式不同 |
| **13** | 13.1 美国人的价值观13.2 美国人的价值观是如何形成的13.3 如何同美国人进行商务沟通 | 知识要求：①了解美国人的价值观②成功的和美国人进行商务沟通能力要求：①能够运用相关理论知识初步评析美国人的价值观；②能够初步了解和美国人进行商务沟通的重点 | 理解如何同美国人进行商务沟通的重要性 |
| **14** | 14.1 日本核心价值体系的主要内容14.2 日本人的精神文化14.3 与日本人商务沟通技巧和案例 | 知识要求：①了解日本人的价值观和精神文化主义内容②初步了解日本人商务沟通的基本技巧能力要求：①能够运用课上的理论知识了解沟通的对象②能够初步运用课上的知识与日本人接触和沟通 | 理解日本人的价值观和文化背景 |
| **15** | 15.1 什么是话语权？15.2 中国在国际平台上的话语权15.3 如何争取更多的话语权 | 知识要求：①知道话语权的含义，理解跨境投资涉及的相关法律；②理解中国需要更多的话语权重要性能力要求：①能够运用相关知识理解话语权；②能够初步评价合理使用话语权。 | 理解话语权的国际地位和重要性 |
| **16** | 随堂测试 | 期末测试, 涵盖1-15周的教学内容 |  |

（二）各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1单元 什么是沟通？  | √ | √ |  |  | √ |  |
| 第2单元 国际商务沟通及案例分析  | √ | √ |  |  | √ |  |
| 第3单元 商务沟通的基本模型  | √ |  | √ |  | √ | √ |
| 第4单元 不同文化背景的商务沟通案例分析  |  | √ |  |  | √ | √ |
| 第5单元 中美之间沟通的两种叙述和案例分析 | √ |  | √ |  | √ |  |
| 第6单元 不同文化背景的商务案例分析 |  | √ |  | √ | √ |  |
| 第7单元 交际风格  | √ | √ |  | √ | √ |  |
| 第8单元 跨文化冲突管理及东西方思维模式沟通案例分析 | √ |  | √ |  | √ | √ |
| 第9单元 德国人的价值观和文化 | √ |  | √ |  | √ | √ |
| 第10单元 价值观与交际 （沟通）  |  | √ |  | √ | √ | √ |
| 第11单元 有效沟通成功案例分析  | √ |  | √ |  | √ |  |
| 第12单元 有效沟通案例分析  | √ |  | √ | √ | √ |  |
| 第13单元 美国人的价值观  | √ |  | √ |  | √ | √ |
| 第14单元 理解日本人的文化与行为 | √ |  | √ | √ | √ |  |
| 第15元单元 话语权  | √ | √ |  | √ | √ |  |

（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1单元 什么是沟通？  | 讲述教学法，多媒体教学法；问题导向学习 | 读书笔记 | 2 | 0 | 2 |
| 第2单元 国际商务沟通及案例分析  | 讲述教学法，多媒体教学法，创新教学法；导向学习，合作学习 | 课堂问答/讨论；读书笔记 | 2 | 0 | 2 |
| 第3单元 商务沟通的基本模型  | 教师引导学习，布置学生讨论问题，由组员代表归纳总结。 | 课堂观察，课堂作业 | 1 | 1 | 2 |
| 第4单元 不同文化背景的商务沟通案例分析  | 教师引导学习，布置学生讨论问题 | 课堂问答/讨论个人作业 | 1 | 1 | 2 |
| 第5单元 中美之间沟通的两种叙述和案例分析 | 讲述教学法，创新教学法；合作学习，实作学习 | 课堂问答/讨论；读书笔记 | 2 | 0 | 2 |
| 第6单元 不同文化背景的商务案例分析 | 示范教学法，多媒体教学法；解决问题学习 | 课堂观察，个人作业 | 2 | 0 | 2 |
| 第7单元 交际风格  | 教师引导学习，布置学生讨论问题，学生分组探讨，由组员代表归纳总结。 | 课堂观察，口头评价 | 1 | 1 | 2 |
| 第8单元 跨文化冲突管理及东西方思维模式沟通案例分析 | 教师引导学习，布置学生讨论问题 | 课堂问答/讨论；读书笔记 | 1 | 1 | 2 |
| 第9单元 德国人的价值观和文化 | 讲述教学法，价值澄清教学法；合作学习，问题导向学习 | 课堂观察，课堂作业 | 2 | 0 | 2 |
| 第10单元 价值观与交际 （沟通）  | 教师引导学习，布置学生讨论问题，学生分组探讨，由组员代表归纳总结。 | 小组课上展示；课堂问答、讨论；读书笔记 | 0 | 2 | 2 |
| 第11单元 有效沟通成功案例分析  | 讲述教学法，讨论教学法，价值澄清教学法；合作学习，问题导向学习 | 课堂观察，课堂作业 | 2 | 0 | 2 |
| 第12单元 有效沟通案例分析  | 教师引导学习，布置学生讨论问题 | 读书报告；小组课上展示；读书笔记 | 0 | 2 | 2 |
| 第13单元 美国人的价值观  | 讨论教学法，多媒体教学法；合作学习，解决问题学习 | 课堂观察，课堂作业 | 2 | 0 | 2 |
| 第14单元 理解日本人的文化与行为 | 讲述教学法，讨论教学法，价值澄清教学法；合作学习，专题学习 | 读书报告；小组课上展示；读书笔记 | 2 | 0 | 2 |
| 第15元单元 话语权  | 讨论教学法，合作学习，专题学习 | 读书报告；小组课上展示；读书笔记 | 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 | 学生们个人身边的沟通案例分析 | 要求学生们将沟通的核心内容，方式和结果 （成功或者失败）表述出来，个人从中得到什么启发？ | 4 | ④综合型 |
| 2 | 新东方，万达 ，姚明案例背景描述 | 要求学生们结合课上给出的案例进行分析，论点要求简明扼要，阐述观点准确。学生们从这些案例中得到什么启示？ | 4 | ④综合型 |
| 实验类型：①演示型 ②验证型 ③设计型 ④综合型 |

1. 课程思政教学设计

|  |
| --- |
| 本课程思政将显性的语言教学与隐性的思政教育有机融合。授课过程中使用大量的中国精神，中国文化的案例 ，以“学生为主，教师引导”的教学模式，采用案例分析式、问题导向、开发思考为驱动、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，在教学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。本课程按照循序渐进的原则导入课程思政目标。第一阶段，大力宣扬爱国主义精神，通过姚明，新东方，阿里巴巴的真实案例讲好中国故事，立足学生的家国情怀与文化自信培养，鼓励学生讲好中国故事，传播中国声音；第二阶段，强化学生对当前国际环境的分析理解能力，针对不同文化背景如何有效的沟通，大力宣传祖国的文化精神。第三阶段，具体结合美国，德国和日本的不同文化背景，如何理解对方国家的价值观，使用对方听懂的交际语言进行有效的沟通，拓宽学生交融格局，着眼提升学生的全球视野和文化宽容度和包容度。树立正确的人生观，价值观和世界观。 |

五、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 | 50% | 随堂测试 | 30 | 20 | 20 | 30 |  |  | 100 |
| X2 | 20% | 考勤和课堂互动 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 100 |
| X3 | 15% | 个人作业 | 30 | 20 | 20 | 30 |  |  | 100 |
| X4 | 15% | 小组案例分析报告及课堂展示 | 20 | 20 |  | 20 | 20 | 20 | 100 |