上海建桥学院课程教学进度计划表

**一、基本信息**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程代码 | 0020148 | 课程名称 | 外贸谈判 |
| 课程学分 | 2.0 | 总学时 | 32 |
| 授课教师 | 徐佳琦 | 教师邮箱 | apple\_xjq@126.com |
| 上课班级 | 16商英-1,2,3 | 上课教室 | 外国语314,319 |
| 答疑时间 | 时间 : 地点: 电话：13651678481 | | |
| 主要教材 | 国际商务谈判：原理与实务 Barry Maude主编 中国人民大学出版社 | | |
| 参考资料 | 《全球商务谈判》 Claude Cellich主编 中国人民大学出版社 | | |

**二、课程教学进度**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 周次 | 教学内容 | 教学方式 | 作业 |
| 1 | Unit 1 International Business Negotiation: An Overview | 讲课 | 课堂作业/课后练习 |
| 2 | Unit 2 Culture and Negotiation | 讲课，实训 | 课堂作业/课后练习 |
| 3 | Unit 3 Negotiating Power | 讲课 | 课堂作业/课后练习 |
| 4 | Unit 4 Negotiation Process | 讲课，实训 | 课堂作业/课后练习 |
| 5 | 过程性考试 1, Unit 5 Multilateral Business Negotiation | 讲课 | 课堂作业/课后练习 |
| 6 | Unit 5 Multilateral Business Negotiation | 讲课，实训 | 课堂作业/课后练习 |
| 7 | Unit 6 Negotiator Selection and Training | 讲课 | 课堂作业/课后练习 |
| 8 | Unit 7 Pre-negotiation Activities | 讲课，实训 | 课堂作业/课后练习 |
| 9 | Unit 8 Negotiation Strategies | 讲课 | 课堂作业/课后练习 |
| 10 | 过程性考试 2,Unit 9 International Buying/Selling Negotiations | 讲课，实训 | 课堂作业/课后练习 |
| 11 | Unit 9 International Buying/Selling Negotiation | 讲课 | 课堂作业/课后练习 |
| 12 | Unit 10 Alliance, IJV and International M&A Negotiations | 讲课，实训 | 课堂作业/课后练习 |
| 13 | 过程性考试 3 Unit 11 Dispute Resolution | 讲课 | 课堂作业/课后练习 |
| 14 | Unit 11 Dispute Resolution | 讲课 | 课堂作业/课后练习 |
| 15 | 期末复习 | 讲课 | 课堂作业/课后练习 |
| 16 | 期终考试 |  |  |

**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） | 过程考核4  （X4） | …… |
| 考核形式 | **笔试** | **笔试** | **笔试** | **笔试** |  |  |
| 占总评成绩的比例 | **55%** | **15%** | **15%** | **15%** |  |  |

备注：

教学内容不宜简单地填写第几章、第几节，应就教学内容本身做简单明了的概括；

教学方式为讲课、实验、讨论课、习题课、参观、边讲边练、汇报、考核等；

评价方式为期末考试“1”及过程考核“X”，其中“1”为教学大纲中规定的形式；“X”可由任课教师或课程组自行确定（同一门课程多位教师任课的须由课程组统一X的方式及比例）。包括纸笔测验、课堂展示、阶段论文、调查（分析）报告、综合报告、读书笔记、小实验、小制作、小程序、小设计等，在表中相应的位置填入“1”和“X”的方式及成绩占比。

任课教师： 徐佳琦 系主任审核： 日期：