《国际商务谈判》课程教学大纲

**【国际商务谈判】**

**【**International Business Negotiations**】**

一、基本信息（必填项）

**课程代码：**【2060059】

**课程学分：**【2】

**面向专业：**【英语专业本科】

**课程性质：**【专业选修课】

**开课院系：外国语学院英语系**

**使用教材：**

教材【《国际商务谈判》，罗伊·J·列维奇等，中国人民大学出版社，2014 】

参考书目【《国际商务谈判：理论·实务·案例分析》，吴仁波等，浙江大学出版社，2017 】

【《国际商务谈判：理论、案例分析与实践》，白远，中国人民大学出版社，2002 】

**课程网站网址：**[**http://www.gench.edu.cn/**](http://www.gench.edu.cn/)

**先修课程：**【国际贸易实务，2060057，3学分】

二、课程简介（必填项）

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。

三、选课建议（必填项）

该课程主要适合大学三年级的学生，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《基础英语》课程 1–4册的学习。

四、课程与课程与专业毕业要求的关联性（必填项）

|  |  |
| --- | --- |
| 专业毕业要求 | 关联 |
| LO11：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。 | ● |
| LO21：学生能根据环境需要确定自己的学习目标，并主动地通过搜集信息、分析信息、讨论、实践、质疑、创造等方法来实现学习目标。 |  |
| LO31: 掌握扎实的英语语言基础知识，培养扎实的语言基本功和听、说、读、写、译等语言应用能力。 |  |
| LO32: 掌握英语语言学、文学等相关知识，具备文学欣赏与文本分析能力。 |  |
| LO33：了解中西文化差异和跨文化的理论知识，具备较强的跨文化沟通能力。 | ● |
| LO34：掌握商务实践知识，具有较强的外贸实务操作能力。 | ● |
| LO41：遵守纪律、守信守责；具有耐挫折、抗压力的能力。 | ● |
| LO51：同群体保持良好的合作关系，做集体中的积极成员；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。 | ● |
| LO61：具备一定的信息素养，并能在工作中应用信息技术解决问题。 |  |
| LO71：愿意服务他人、服务企业、服务社会；为人热忱，富于爱心，懂得感恩（“感恩、回报、爱心”为我校校训内容之一） | ● |
| LO81：具有初步的第二外语表达沟通能力,有国际竞争与合作意识。 |  |

备注：LO=learning outcomes（学习成果）

五、课程目标/课程预期学习成果（必填项）（预期学习成果要可测量/能够证明）

（必填项）

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **课程预期****学习成果** | **课程目标****（细化的预期学习成果）** | **教与学方式** | **评价方式** |
| 1 | LO341 | 掌握国际商务知识，分析相关商务案例。了解商务沟通的基本理论。 | 教师课堂介绍，学生听讲，师生互动 | 回答问题 |
|  | LO343 | 运用商务英语技能，模拟或实际参加企业实践活动，进行商务沟通实践。 | 教师介绍沟通谈判项目，学生扮演不同角色进行沟通实践。 | Essay，presentation |
| 3 |  |  |  |  |

六、课程内容（必填项）

本课程2个学分, 在一个学期内开设, 每周2学时,共计32学时，其中16课时用于讲授，16课时用于商务沟通谈判实验。

课程要求教师先讲解,如何学生进行实践沟通谈判，授课重点应该放在培养学生的实践沟通和谈判能力的培养上。先理论后实践，让学生的实际沟通和谈判技能获得较大的提高。

| 序号 | 教学内容 | 学生能力要求 |
| --- | --- | --- |
| 1 | Chapter 1 The Nature of Business Negotiations | 理解商务洽谈的定义；知道商务洽谈的特点。 |
| 2 | Chapter 2 Strategies and Tactics of Distributive Bargaining | 理解对立型谈判的定义；知道最佳备选方案的定义；理解如何应对商务谈判中的顽固派。 |
| 3 | Chapter 3 Strategies and Tactics of Integrative Negotiations | 理解合作型谈判的定义；知道合作型谈判的主要特点；知道合作型谈判中如何创造价值**。** |
| 4 | Chapter 4 Negotiation： Strategy and Planning | 理解谈判目标和策略的定义；知道谈判准备的主要流程。 |
| 5 | Chapter 5 Perception,Cognition, and Emotion | 理解感知，框架和谈判中的认知偏差；知道如何应对谈判中的错误感知和认知偏差；知道如何正确地处理谈判中的情绪和情感。 |
| 6 | Chapter 6 Communication | 理解沟通的主要模式；知道商务谈判中需要沟通的主要内容；知道如何提高商务谈判沟通的效率。 |
| 7 | Chapter 7 Finding and Using Negotiation Power | 理解谈判力的定义；知道谈判力和影响力的关系；理解谈判力对商务谈判的重要性。 |
| 8 | Chapter 8 Influence | 理解影响的两种路线；指导中间路线和外围路线的影响；了解接收者的作用。 |
| 9 | Chapter 9 Ethics in Negotiation | 理解道德的定义；知道谈判中欺骗的动机和结果；知道如何提高谈判人员的道德水准。 |
| 10 | Chapter10 International and Cross Cultural Negotiation | 理解文化的定义；会运用跨文化沟通与谈判的基本理论和方法来分析中美商务谈判的文化差异及其解决方法。 |
| 11 | Chapter11 Managing Negotiation Impasses | 理解商务谈判中僵局的定义；知道产生僵局的主要原因；知道如何解决商务谈判中的僵局。 |
| 12 | Chapter12 Managing Difficult Negotiation | 了解影子谈判和社会契约；明白分配型战术的回应；知道怎么处理最后通牒问题和知道当对方难以应付时回应。 |
| 13 | Chapter 13 Third-Party Approaches to Managing Difficult Negotiations | 了解将第三方引入谈判过程的概念及其类型，知道正式介入和非正式介入的方法；知道选择性争端解决体系。 |

七、课内实验名称及基本要求（适用于课内实验）

列出课程实验的名称、学时数、实验类型（演示型、验证型、设计型、综合型）及每个实验的内容简述。

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 实验名称 | 主要内容 | 实验时数 | 实验类型 | 备注 |
| 1 | 国际商务谈判实践 | 教师提供商务实践案例，让学生分不同角色进行谈判实践 | 6 | 综合型 |  |
| 2. | 国际商务谈判案例分析 | 教师提供商务实践案例，让学生国际商务谈判实践案例分析 | 6 | 综合型 |  |
| 3 | 国际商务谈判理论总结 | 学生对本学期学过的国际商务谈判理论进行总结，教师给予指导 | 4 | 综合型 |  |

 八、评价方式与成绩（必填项）

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 总评构成（1+X） | 评价方式 | 占比 |
| 期末考试 | 考试（开卷） | 40% |
| 阶段论文1 | 小论文,小组展示 | 20% |
| 阶段论文2 | 小论文，小组展示 | 20% |
| 阶段论文3 | 小论文，小组展示 | 20% |

撰写人：李晓峰 系主任审核签名：

审核时间：