《外贸谈判》课程教学大纲

SJQU-QR-JW-033（A0）

**【外贸谈判】**

**【International Business Negotiation】**

一、基本信息（必填项）

**课程代码：**【0020148】

**课程学分：**【2】

**面向专业：**【商务英语】

**课程性质：**【系级必修课】

**开课院系：高职学院**

**使用教材：**主教材【国际商务谈判：原理与实务 Barry Maude 中国人民大学出版社 2017.6】

辅助教材【商务谈判（双语版）罗立彬电子工业出版社2013-10-1】

【商务谈判 杨群祥 高等教育出版社 2015.9】

**先修课程：**【大学英语2020006，管理学2060045】

二、课程简介（必填项）

本门课程是关于谈判相关问题理性知识的总结，学习主要的议价和谈判心理学，以及人与人之间、团体之间的冲突。介绍了很好的谈判方法，对于那些想要感受谈判艺术的人们来说是一个完全独立的学习渠道。本课程系统、全面地介绍国际商务谈判的基本理论、基本知识和基本技能；深入阐述大量国际商务谈判领域的最新案例，理论与实务并重；充分反映国际商务谈判领域的发展特点及趋势。通过案例学习，达到使学生理解并运用谈判策略、技巧和谈判艺术的目的。学生将初步具有用国际商务谈判知识解决一般问题的能力，对在谈判中出现的各种情况具有一定的分析能力和解决问题的能力，自身的素质得到一定的提升，拥有一定的对外交往的实际能力。

三、选课建议（必填项）

本课程适合商务英语、国际商务、工商管理等一切与商科有关的专业学生学习或者选修，适合本科及专科2-3年级的学生学习。通过学习本课程，应使得学生树立双赢的谈判理念和良好的商务谈判意识，较好地养成进取心、学习能力和敬业精神，进一步激发浓厚的市场营销职业兴趣。

四、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：通过案列和理论相结合的学习，达到使学生理解并运用谈判策略，技巧和谈判艺术的目的。 |  |
| LO21：学生将初步具有用国际商务谈判知识解决一般问题的能力。 | ● |
| LO31：学生对在谈判中出现的各种情况具有一定的分析能力和解决问题的能力。 |  |
| LO32：通过本门课程的学习，学生自身的素质得到一定的提升，拥有一定的对外交往的实际能力。 | ● |
| LO33：了解中西文化差异对商务谈判的重要性。 |  |
| LO41：具备扎实、娴熟的英语功底，能够与外商进行商务洽谈。 |  |
| LO51：培养较好的心理调控素质；增强与各种人沟通的信心。 |  |
| LO61：树立公平、公正的良好谈判人格及沉稳、坚定的职业风范。 |  |

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）

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **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 | LO211 | 能够从事国际商务实践操作。 | 任课老师分析阅读材料，补充专业知识，安排学生模拟商务谈判场景。 | 回答问题 |
| 2 | LO31 | 1.了解商务谈判的定义、流程、类型、原则。 | Explanation | Discussion |
| 2.熟悉商务谈判过程的四个阶段。 | Explanation | Discussion |
| 3.掌握基本方法、技巧和策略。 | Analysis | Presentation |
| 3 | L0812 | 能顺利完成商务谈判前的准备；恰当地营造良好的开局气氛；能进行有效的讨价还价；会正确的制造、应对和消除谈判僵局；会拟定谈判合同。 | 课外指导 | 对重要问题进行论述，结合自己的观点进行分析。 |

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20课时用于讲授，12课时用于商务实训。每个单元2到3课时，讲解分析与操练交替进行。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 章序 | 单元名称 | 重点内容 |
| 第1章 | International Business Negotiation: An Overview | Communication aspects of negotiation  Negotiation process  Negotiation theory |
| 第2章 | Culture and Negotiation | Influence of culture  Negotiating styles |
| 第3章 | Negotiating Power | Sources of negotiation power  Power of options |
| 第4章 | Negotiation Process | Elements of negotiation process  Structure of negotiation  Stages of negotiation |
| 第5章 | Multilateral Business Negotiation | Parties in multilateral business negotiations  Features of multilateral business negotiation |
| 第6章 | Negotiator Selection and Training | Selection methods  Negotiator training |
| 第7章 | Pre-negotiation Activities | Physical arrangements  Activities for the pre-negotiation stage |
| 第8章 | Negotiation Strategies | Strategy in negotiations  Negotiating tactics |
| 第9章 | International Buying/Selling Negotiation | Personality factors  Negotiating teams |
| 第10章 | Alliance, IJV and International M&A Negotiations | Alliance negotiation  IJV negotiations |
| 第11章 | Dispute Resolution | International business conflict  Formal dispute-resolution |

七、课内实验名称及基本要求（选填，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 |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

七、实践环节各阶段名称及基本要求（选填，适用于集中实践、实习、毕业设计等）

列出实践环节各阶段的名称、实践的天数或周数及每个阶段的内容简述。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 各阶段名称 | 主要内容 | 天数/周数 | 备注 |
| 1 | 项目一 一对多谈判 | 模拟、商务实训 | 2-3周 |  |
| 2 | 项目二 一对一谈判 | 模拟、商务实训 | 2-3周 |  |
| 3 | 项目三 多对多谈判 | 模拟、商务实训 | 2-3周 |  |
| 4 | 总结实训 | 案例经验分享及修正 | 1周 |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 总评构成（1+X） | 评价方式 | 占比 |
| 1 | 纸笔测试 | 55% |
| X1 | 纸笔测试 | 15% |
| X2 | 纸笔测试 | 15% |
| X3 | 纸笔测试 | 15% |

八、评价方式与成绩（必填项）

“1”一般为总结性评价, “X”为过程性评价，“X”的次数一般不少于3次，无论是“1”、还是“X”，都可以是纸笔测试，也可以是表现性评价。与能力本位相适应的课程评价方式，较少采用纸笔测试，较多采用表现性评价。

常用的评价方式有：课堂展示、口头报告、论文、日志、反思、调查报告、个人项目报告、小组项目报告、实验报告、读书报告、作品（选集）、口试、课堂小测验、期终闭卷考、期终开卷考、工作现场评估、自我评估、同辈评估等等。**一般课外扩展阅读的检查评价应该成为“X”中的一部分。**

同一门课程由多个教师共同授课的，由课程组共同讨论决定X的内容、次数及比例。

撰写人：徐佳琦 系主任审核签名：

审核时间：