

《国际商务谈判》教学大纲

课程名称：国际商务谈判			课程类别（必修/选修）：选修课			
课程英文名称：International Business Negotiation						
总学时/周学时/学分：32/2/2			其中实验/实践学时：16			
先修课程：管理学、国际商法、市场营销						
授课时间：1-16 周周三 3-4 节			授课地点：莞城 6301			
授课对象：2018 工商管理 1、2 班						
开课学院：经管学院						
任课教师姓名/职称：欧阳波/讲师						
答疑时间、地点与方式：时间（课上课下）、地点（莞城 6301）、方式（微信、QQ、网络平台）						
课程考核方式：开卷（ ） 闭卷（ ） 课程论文（√） 其它（ ）						
使用教材：国际商务谈判(第五版) 刘园						
教学参考资料：(1)《国际商务谈判——原则、方法、艺术》，张祥;(2)《营销商务谈判技巧》，万成林，苏平主编，天津大学出版社；(3)《现代商务谈判》，李品媛主编，东北财经大学出版社						
课程简介： 国际商务谈判是一门实践性较强的专业方向课，其教学方式主要为课内讲授，并适当配合以案例分析。课内讲授 32 学时。学生课内与课外所用时间之比应为 1:1。通过对本课程的学习，使学生了解商务谈判的基本知识和理论观点；掌握商务谈判的基本原则和基本方法以及在谈判中所应注意到的特殊之处；能够针对实际情况运用这些原则和方法去分析问题解决问题，真正做到理论与实践相结合；培养学生理论联系实际的能力，培养从事市场营销和商务谈判工作的实际能力。						
课程教学目标： 根据教育部《普通本科学校创业教育基本要求（试行）》（[高教 2012]4 号），以及学校的人才培养目标和学生的实际情况，将本课程的教学目标确定为： 一、知识目标： 使学生了解商务谈判的基本知识和理论观点 二、能力目标： 使学生掌握商务谈判的基本原则和基本方法 三、素质目标： 培养学生从事市场营销和商务谈判工作的实际能力。			本课程与学生核心能力培养之间的关联（授课对象为理工科专业学生的课程填写此栏）： □核心能力 1. □核心能力 2. □核心能力 3. □核心能力 4. □核心能力 5. □核心能力 6. □核心能力 7. □核心能力 8.			
理论教学进程表						
周次	教学主题	学时数	教学的重点、难点、课程思政融入点	教学方式（线上/线下）	教学手段	作业安排
1-2	国际商务	2	重点: 了解谈判的概念，商务谈	线上	课堂	课程思政作业 1：阅读 2

	谈判概述		判的概念及商务谈判的特点、种类；掌握国际商务谈判的 PRAM 模式，商务谈判的基本原则；学会网络平台的操作。 难点： 国际商务谈判的 PRAM 模式。 课程思政融入点 1： 阅读医护人员支援湖北新冠肺炎疫区相关材料，学习医护人员无私奉献的精神。		讲授	篇广东医护人员支援湖北新冠肺炎疫区相关材料。
3-4	国际商务谈判前的准备	2	重点： 了解国际商务谈判人员的组织和管理，国际商务谈判前需要做的信息准备工作。 难点： 国际商务谈判前需要做的信息准备工作。	线上	课堂讲授	1.完成相关章节线上课程练习。
5-6	国际商务谈判礼仪	2	重点： 理解商务谈判过程中的交往礼节，了解各国文化习俗与禁忌，商人的谈判风格。 难点： 各国商人的谈判风格。 课程思政融入点 2： 通过分析各国商人的谈判风格，体会诚实守信的重要性。	线上	课堂讲授	1.完成相关章节线上课程练习。
7-8	国际商务谈判各阶段的策略	2	重点： 了解商务谈判的开局阶段，并掌握其策略。 难点： 开局阶段策略。	线上	课堂讲授	1.完成相关章节线上课程练习。
9-10	国际商务谈判各阶段的策略	2	重点： 了解商务谈判的报价阶段，并掌握其策略。 难点： 报价阶段，并掌握其策略。 课程思政融入点 3： 阅读新冠肺炎对各行各业影响的材料，感怀特殊时期创业者的不畏艰险的创新精神。	线上	课堂讲授	1.完成相关章节线上课程练习。 课程思政作业 2： 阅读上海交大：新冠肺炎疫情对若干行业的影响报告。
11-12	国际商务谈判各阶段的策略	2	重点： 了解商务谈判的磋商阶段，并掌握其策略。 难点： 磋商阶段策略。	线上	课堂讲授	1.完成相关章节线上课程练习。
13-14	国际商务谈判各阶段的策略	2	重点： 了解商务谈判的成交及僵局阶段，并掌握其策略。 难点： 成交及僵局阶段策略。 课程思政融入点 4： 讲授最新的、影响重大的反腐倡廉案例，	线上	课堂讲授	1.完成相关章节线上课程练习。 课程思政作业 3： 阅读 2 则反腐新闻、了解 2019-2020 全国反腐情况及其相关预防腐败措施。

			培养学生正确的人生观、价值观、世界观。			
15	国际商务谈判中的技巧	2	重点: 了解国际商务谈判中的技巧种类和分别。 难点: 国际商务谈判中听、问、答、叙、看、辨以及说服的技巧。	线上	课堂讲授	1.完成相关章节线上课程练习。 2.国际商务谈判中听、问、答、叙、看、辨以及说服的技巧体会。
16	复习、备考	2	重点: 课程论文撰写的要求及技巧	线上	课堂讲授	准备撰写课程论文。
合计:		16				

实践教学进程表

周次	实验项目名称	学时	重点、难点、课程思政融入点	项目类型（验证/综合/设计）	教学手段
1-2	对国际商务谈判基本概念的理解	2	重点: 了解谈判的概念，商务谈判的概念及商务谈判的特点、种类；掌握国际商务谈判的 PRAM 模式，商务谈判的基本原则；学会网络平台的操作。 难点: 国际商务谈判的 PRAM 模式。 课程思政融入点 1: 阅读医护人员支援湖北新冠肺炎疫情区相关材料，学习医护人员无私奉献的精神。	综合	小组讨论
3-4	国际商务谈判前的准备	2	重点: 了解国际商务谈判人员的组织和管理，国际商务谈判前需要做的信息准备工作。 难点: 国际商务谈判前需要做的信息准备工作。	综合	小组讨论
5-6	国际商务谈判礼仪	2	重点: 理解商务谈判过程中的交往礼节，了解各国文化习俗与禁忌，商人的谈判风格。 难点: 各国商人的谈判风格。 课程思政融入点 2: 通过分析各国商人的谈判风格，体会诚实守信的重要性。	综合	小组讨论
7-8	国际商务谈判各阶段的策略	2	重点: 了解商务谈判的开局阶段，并掌握其策略。 难点: 开局阶段策略。	综合	小组讨论
9-10	国际商务谈判各阶段的策略	2	重点: 了解商务谈判的报价阶段，并掌握其策略。 难点: 报价阶段，并掌握其策略。 课程思政融入点 3: 阅读新冠肺炎对各行各业影响的材料，感怀特殊时期创业者的不畏艰险的创新精神。	综合	小组讨论
11-12	国际商务谈判各	2	重点: 了解商务谈判的磋商阶段，并掌	综合	小组

	阶段的策略		握其策略。 难点： 磋商阶段策略。		讨论
13-14	国际商务谈判中的技巧	2	重点： 了解商务谈判的成交及僵局阶段，并掌握其策略。 难点： 成交及僵局阶段策略。 课程思政融入点 4： 讲授最新的、影响重大的反腐倡廉案例，培养学生正确的人生观、价值观、世界观。	综合	小组讨论
15	国际商务谈判中的技巧	2	重点： 了解国际商务谈判中的技巧种类和分别。 难点： 国际商务谈判中听、问、答、叙、看、辨以及说服的技巧。	综合	小组讨论
合计：		16			
成绩评定方法及标准					
考核形式		评价标准			权重
到堂情况		（满分 100 分）旷课 1 次扣 20 分，迟到 1 次扣 10 分（百分制）			15%
完成作业		不能完成作业每次扣 50 分（百分制）			15%
期末考核		按照课程论文的完成情况（百分制）			70%
大纲编写时间：2020 年 2 月 12 日					
系（部）审查意见：					
已通过审查					
系（部）主任签名：洪志远 日期：2020 年 2 月 18 日					

备注：根据疫情发展灵活调整