

《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）：专业课/必修课	
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：18	
先修课程： 管理学、国际商法、市场营销			
后续课程支撑：国际贸易实务、国际市场营销			
授课时间：1-16 周周三 3-4 节		授课地点：莞城 2201	
授课对象： 2021 国贸 1-2 班			
开课学院： 经济与管理学院			
任课教师姓名/职称：卢晓晴/副教授			
答疑时间、地点与方式：集体答疑，时间（课上课下）、地点（莞城 3203）。个别答疑主要通过微信、电话、到教师办公室 3207 咨询等方式。			
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			
课程简介：国际商务谈判是一门实践性较强的专业方向课，其教学方式是课内讲授，主要以学生对一些重要概念的理解运用和案例分析为主进行课程的教学。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。			
课程教学目标及对毕业要求指标点的支撑：			
课程教学目标		支撑毕业要求指标点	毕业要求
目标 1（知识目标）： 1. 了解谈判的概念 2. 商务谈判的概念及商务谈判的特点、种类		2.1 具有基本的人文社会科学基础理论知识和素养	人文社会科学知识及技能:具备从事国际商务谈判工作所需的基础和专业知识，能够应用于解决各种复杂的谈判问题。

3. 掌握国际商务谈判的 PRAM 模式，商务谈判的基本原则		
目标 2（能力目标）： 1. 国际商务谈判人员的组织和管理 2. 熟悉国际商务谈判前需要做的信息准备工作 3. 了解商务谈判的开局、报价、磋商、成交及僵局阶段，并掌握其策略；了解国际商务谈判中的技巧种类及区别。	6.3 熟悉专业知识培养运用及创新解决问题的能力	能够运用管理学、心理学等学科等领域的基本原理，完成国际商务谈判团队的组建，熟练掌握国际商务谈判信息收集的主要内容及收集方法。 能够熟练运用国际商务谈判中的各种谈判技巧。能够熟练运用国际商务谈判的开局、报价、磋商、成交及僵局阶段的策略。
目标 3（素质目标）： 熟悉国际规则及运用规则的能力，培养全球视野。有良好的逻辑分析和沟通能力。	7.1 具有获得跨文化支持、理解和协调的能力	国际化能力：学生应具有国际视野和胸怀天下的素质、能检索和阅读本专业外文文献、有跨文化管理和沟通的能力。能够熟练运用商务谈判过程中的各种交往礼节，了解世界各国文化习俗与禁忌，在谈判实践中能注意世界各国商人的谈判风格。

理论教学进程表

周次	教学主题	授课教师	学时数	教学内容（重点、难点、课程思政融入点）	教学模式 （线上/混合式/线下）	教学方法	作业安排	支撑课程目标
1	国际商务谈判概述	卢晓晴	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。 难点： 国际商务谈判的 PRAM 模式。	线下	课堂讲授	课堂讨论： 谈判的概念，特点。	目标 1

3	国际商务谈判前的准备	卢晓晴	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。	线下	课堂讲授	课后重要概念的理解和讨论思考	目标 1
5	国际商务谈判各阶段的策略	卢晓晴	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。	线下	课堂讲授	课堂讨论： 商务谈判过程中的交往礼节，各国文化习俗与禁忌。	目标 1
7	国际商务谈判各阶段的策略	卢晓晴	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。	线下	课堂讲授	课堂知识抢答： 就上几周所学的内容进行课堂知识抢答。	目标 1
9	国际商务谈判各阶段的策略	卢晓晴	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。 课程思政融入点 1： 讲授影响重大的国际商务谈判案例，培养学生正确的人生观、价值观、世界观。	线下	课堂讲授	课堂讨论： 商务谈判的报价阶段的策略。	目标 1

11	国际商务谈判各阶段的技巧	卢晓晴	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。 课程思政融入点 2： 从管理学心理学及经济学的角度融合各方面的知识和技能，以国家企业利益为上，互惠互利为原则促成谈判成功。	线下	课堂讲授	课堂讨论： 商务谈判的磋商阶段的策略。	目标 1
13	国际商务谈判礼仪和谈判风格	卢晓晴	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 3： 通过分析各国商人的谈判风格，体会诚实守信尊重习俗的重要性。	线下	课堂讲授	课堂知识抢答： 国际商务谈判中听、问、答、叙、看、辨以及说服的技巧。	目标 1
合计			14					

实践教学进程表

周次	实验项目名称	授课教师	学时	教学内容（重点、难点、课程思政融入点）	项目类型（验证/综合/设计）	教学方式	支撑课程目标	
----	--------	------	----	---------------------	----------------	------	--------	--

2.4.6.8.10.12.14.16 周	商务谈判案例分析 或模拟	卢晓晴	18	分析上述商务谈判不同环节的案例 课程思政融入: 培养商务谈判工作中的 沟通合作及创新解决问题的能力。	综合	案例讨论或 谈判模拟	目标 2 和 3	
合计			18					

课程考核

课程目标	支撑毕业要求指标点	评价依据及成绩比例 (%)				
		作业	实训	考试		
目标一	2.1	10	0	10		20%
目标二	6.3	20	20	20		60%
目标三	7.1	0	10	10		20%
总计		30	30	40		100

备注: 1) 根据《东莞理工学院考试管理规定》第十二条规定: 旷课 3 次 (或 6 课时) 学生不得参加该课程的期终考核。2) 各项考核标准见附件所示。

大纲编写时间: 2023 年 8 月 24 日

系 (部) 审查意见:

同意

系 (部) 主任签名: 陈海东

日期: 2023 年 08 月 29 日

附录：各类考核评分标准表

作业评分标准

观测点	评分标准			
	A(100)	B(85)	C(70)	D(0)
基本概念掌握程度	概念清楚，答题正确。	概念比较清楚，作业比较认真，答题比较正确。	概念基本清楚，答题基本正确。	概念不太清楚，答题错误较多。
解决问题的方案正确性	解题思路清晰，计算正确	概念比较清楚，作业比较认真，答题比较正确。	概念基本清楚，答题基本正确。	概念不太清楚，答题错误较多。
作业完成态度	认真对待	较认真	按时完成，书写较为一般。	未交作业或后期补交，不能辨识。

实训评分标准

观测点	评分标准			
	A (100)	B (85)	C (60)	D (0)
案例分析或讨论	有优秀的分析、沟通表达能力（具体见每个案例要求）	有良好的分析、沟通表达能力	分析、沟通表达能力一般	分析、沟通表达能力不合格