

《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）：必修
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 周周一 1-2 节	授课地点：莞城 6301
授课对象：2018 国际贸易 3、4 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（ <input checked="" type="checkbox"/> ） 课程论文（ ） 其它（ ）	
<p>使用教材：国际商务谈判(第五版) 刘园</p> <p>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</p>	
<p>课程简介：</p> <p>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。</p>	
<p>课程教学目标：</p> <p>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：</p>	<p>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）：</p> <p><input type="checkbox"/>核心能力 1.</p>

<p>一、知识目标：</p> <p>使学生了解商务谈判的基本知识和理论观点</p> <p>二、能力目标：</p> <p>使学生掌握商务谈判的基本原则和基本方法</p> <p>三、素质目标：</p> <p>培养学生从事国际商务谈判工作的实际能力。</p>	<p>□核心能力 2.</p> <p>□核心能力 3.</p> <p>□核心能力 4.</p> <p>□核心能力 5.</p> <p>□核心能力 6.</p> <p>□核心能力 7.</p> <p>□核心能力 8.</p>
--	---

理论教学进程表

周次	教学主题	主讲教师	学时数	教学的重点、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
1-2	国际商务谈判概述	欧阳波	2	<p>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。</p> <p>难点：国际商务谈判的PRAM模式。</p> <p>课程思政融入点 1：引导学生阅读双赢谈判的相关案例材料，学习双赢合作的精神。</p>	线下	讲授	1.完成相关章节课程练习。2.课程思政作业：要求学生每人至少阅读两篇与双赢合作谈判有关的案例
3-4	国际商务谈判前的准备	欧阳波	2	<p>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。</p> <p>难点：国际商务谈判前需做的信息准备工作。</p>	线下	讲授	1.完成相关章节课程练习。

5-6	国际商务谈判礼仪	欧阳波	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。	线下	讲授	1.完成相关章节课程练习。2.课程思政作业：要求学生至少了解两个国家的谈判风格与特点。
7-8	国际商务谈判各阶段的策略	欧阳波	2	重点： 了解商务谈判的开局阶段，掌握其策略。 难点： 开局阶段策略。	线下	讲授	1.完成相关章节课程练习。
9-10	国际商务谈判各阶段的策略	欧阳波	2	重点： 了解商务谈判的报价阶段，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。	线下	讲授	1.完成相关章节课程练习。
11-12	国际商务谈判各阶段的策略	欧阳波	2	重点： 了解商务谈判的磋商阶段，掌握其策略。 难点： 磋商阶段策略。	线下	讲授	1.完成相关章节课程练习。
13-14	国际商务谈判各阶段的策略	欧阳波	2	重点： 了解商务谈判的成交及僵局的策略。 难点： 成交及僵局阶段策略。 课程思政融入点 4： 引导学生阅读相关的谈判技巧运用的案例，培养学生正确的人生观、价值观、世界观。	线下	讲授	1.完成相关章节课程练习。2.课程思政作业：要求学生至少自行阅读 2 篇关于谈判技巧运用的案例。
15	国际商务谈判中的技巧	欧阳波	2	重点： 了解国际商务谈判的技巧种类和分别。 难点： 国际商务谈判中听、问、答、叙、看、辨以及说服的技巧。	线下	讲授	1.完成相关章节课程练习。
16	复习、备考	欧阳波	2		线下	讲授	
合计：			16				

实践教学进程表						
周次	实验项目名称	主讲教师	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	欧阳波	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。 课程思政融入点 1: 引导学生阅读双赢谈判的相关案例材料, 学习双赢合作的精神。	综合	分组讨论, 5 人一组, 课堂即兴回答问题。
3-4	国际商务谈判前的准备	欧阳波	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: 国际商务谈判前需做的信息准备工作。	综合	分组讨论, 5 人一组, 课堂即兴回答问题。
5-6	国际商务谈判礼仪	欧阳波	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	分组讨论, 5 人一组, 课堂即兴回答问题。
7-8	国际商务谈判各阶段的策略	欧阳波	2	重点: 了解商务谈判的开局阶段, 掌握其策略。 难点: 开局阶段策略。	综合	分组讨论, 5 人一组, 课堂即兴回答问题。
9-10	国际商务谈判各阶段的策略	欧阳波	2	重点: 了解商务谈判的报价阶段, 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	综合	分组讨论, 5 人一组, 课堂即兴回答问题。

