

《 外贸谈判 》 专科课程教学大纲

一、课程基本信息

课程名称	(中文) 外贸谈判				
	(英文) International business negotiation				
课程代码	0020148	课程学分		2	
课程学时	32	理论学时	32	实践学时	0
开课学院	职业技术学院	适用专业与年级		商务英语专业大二学生 下学期	
课程类别与性质	必修	考核方式		考查	
选用教材	【罗伊 J. 列维奇 (Roy J. Lewicki) 国际商务谈判 (英文版) (原书第 8 版) 中国人民大学出版社; 第 1 版 (2020 年 9 月)】			是否为 马工程教材	否
先修课程	【《综合英语》(1) 0020139 (6)】				
课程简介	<p>本课程是一门综合性学科,融多学科、多方面的知识于一体,具有很强的实践性。基础知识,论述了国际商务谈判的基本要素,主要包括谈判的本质,分配式谈判和整合式谈判的战略与战术;谈判策略,教授各种谈判策略和技巧,以应对不同情境。主要围绕谈判战略与规划,感知、认知与情感、沟通等几个方面进行论述;文化和语言,强调不同文化和语言对谈判的影响。学习如何在不同文化背景下进行有效的沟通和谈判,对国际谈判和跨文化谈判的艺术和战略进行了分析;谈判差异,主要分析面对谈判中的僵局和困难应该采取的战略措施;法律和合规性,着重介绍涉及合同和法规遵从的重要性。学习如何制定和执行合法有效的贸易协议;案例分析,通过实际案例分析,帮助学生理解并应用所学知识。这有助于培养学生在实际谈判中的决策能力。通过学习本课程使学生掌握谈判的方法和策略,学习相关术语,能用英语流利表达观点。</p>				
选课建议与学习要求	本课程适合商务英语专业大二学生第 2 学期学习,要求学生具备阅读外刊的英语能力。				

大纲编写人	杨璐箴 (签名)	制/修订时间	2024.2.29
专业负责人	臧天洁 (签名)	审定时间	2024.3
学院负责人	(签名)	批准时间	

二、课程目标

类型	序号	内容
知识目标	1	商务谈判方法和策略的分析
	2	积累外贸谈判的相关专业术语
技能目标	3	能够流利的用英语表达观点
	4	运用谈判知识的方法和艺术
素养目标 (含课程思政目标)	5	培养学生的跨文化沟通能力, 使其在谈判中能够更好地理解和尊重对方文化
	6	引导学生在外贸谈判中保持良好的道德品质, 在谈判过程中能够合法合规避免不正当竞争

三、课程内容与教学设计

(一) 各教学单元预期学习成果与教学内容

第一章：谈判的本质

知识点：知道谈判的基本要素，了解不同的谈判类型。

能力要求：运用谈判中的相互依赖，相互调整去实现谈判目的

教学重点：谈判情境的特点

教学难点：对冲突进行有效的管理

第二章：分配式谈判的战略与战术

知识点：了解谈判中采用的强硬的策略

能力要求：掌握分配式谈判的技巧和原则

教学重点：拒绝点的判断

教学难点：解决谈判中的冲突

第三章：整合式谈判的战略与战术

知识点：了解整合式谈判在多方利益整合，危机处理，长期合作，文化差异处理，风险管理等方面的运用

能力要求：掌握整合式谈判的步骤

教学重点：思考影响整合式谈判的因素

教学难点：理解为什么整合式谈判是很难实现的

第四章：谈判：战略与规划

知识点：知道有效的策略和计划的重要性

能力要求：评估策略的选择

教学重点：掌握准备阶段实施的策略
教学难点：设定错误计划导致谈判失败的案例学习

第五章：谈判中的道德伦理

知识点：了解道德窘境的例子
能力要求：掌握四种思辨伦理的方法
教学重点：知道外贸谈判中的道德标准
教学难点：谈判中会产生的伦理问题

第六章：感知, 认知与情感

知识点：了解谈判中的认知偏差
能力要求：应对谈判中的错误感知和认知偏差
教学重点：情绪，情感与谈判的关系
教学难点：感知，认知与情感中的角色扮演

第七章：沟通

知识点：了解基本的沟通模型
能力要求：运用技巧提高沟通的有效性
教学重点：谈判中和谈判结束时需要注意的特别问题
教学难点：提高沟通质量

第八章：发现并利用谈判力

知识点：了解谈判力的定义和来源
能力要求：应对有更强谈判力的人
教学重点：谈判力的重要性
教学难点：讨论谈判力在谈判中的运用

第九章：影响力

知识点：了解获取影响力两种途径
能力要求：运用不同的影响力的方法分析案例
教学重点：信息接收者的作用
教学难点：分析组织模型

第十章：国际谈判与跨文化谈判

知识点：了解文化和谈判的定义
能力要求：运用文化反应谈判策略
教学重点：文化对谈判的影响
教学难点：理解国际谈判和国内谈判的区别

第十一章：处理谈判僵局

知识点：难以达成的谈判的特点及其发生的原因
能力要求：破解谈判僵局

教学重点：导致谈判僵局的根本性失误
 教学难点：讨论一些错误的触犯导致僵局发生

第十二章：谈判的最佳实践

知识点：知道谈判的 10 项要素

能力要求：运用所学技巧分析案例

教学重点：运用 What, Why, How 来提问。在谈判中会发生什么？为什么会发生？怎么从其中吸取经验

教学难点：谈判技能的学习

(二) 教学单元对课程目标的支撑关系

课程目标 教学单元	1	2	3	4	5	6
第一章		√			√	
第二章	√	√	√	√		
第三章	√	√	√	√		
第四章	√	√	√	√		√
第五章		√			√	√
第六章	√	√	√	√	√	
第七章	√	√	√	√	√	
第八章	√			√	√	√
第九章	√			√	√	√
第十章					√	√
第十一章	√			√	√	
第十二章	√			√		

(三) 课程教学方法与学时分配

教学单元	教与学方式	考核方式	学时分配		
			理论	实践	小计
第一章	讲授+讨论教学	提问	2	0	2
第二章	讲授+课内实践教学 合作学习	提问	2	0	2
第三章	讲授+课内实践教学 合作学习	笔试测验	2	0	2
第四章	讲授+课内实践教学	模拟谈判	2	0	2

	情景教学				
第五章	讲授+讨论教学+课内实践教学	小组演讲	2	0	2
第六章	讲授+讨论教学	提问	2	0	2
第七章	讲授+讨论教学	提问	4	0	4
第八章	讲授+课内实践教学	小组展示	4	0	4
第九章	讲授+课内实践教学+展示	小组展示	4	0	4
第十章	讲授+课内实践教学+展示	模拟谈判	4	0	4
第十一章	讲授+课内实践教学	模拟谈判	2	0	2
第十二章, 总复习	讲授+课内实践教学	提问	2	0	2
合计			32	0	32

(四) 课内实验项目与基本要求

序号	实验项目名称	目标要求与主要内容	实验时数	实验类型
1	商务谈判认识实训	商务谈判认知实训, 应对不同谈判情境	2	综合性
2	谈判信息收集	谈判信息收集, 熟悉谈判前准备工作	2	综合性
3	谈判计划制定	谈判计划制定, 知道目标制定对谈判重要性	2	综合性
4	谈判技巧运用	谈判技巧运用, 帮助理解并应用所学知识	2	综合性
5	商务谈判礼仪	商务谈判礼仪, 提高素养	2	综合性
6	模拟商务谈判	模拟商务谈判, 培养学生谈判中实操能力	4	综合性

实验类型: ①演示型 ②验证型 ③设计型 ④综合型

四、课程思政教学设计

外贸谈判课程的思政目标通常涉及培养学生的思想政治觉悟、国际视野、文化素养和社会责任感。以下是一些可能的思政目标:

国际视野: 帮助学生拓展国际视野, 了解全球贸易体系、国际商业规则, 以及各国政治、文化差异。

思想政治觉悟: 引导学生正确认识外贸谈判中的思想政治因素, 使其具备正确的政治立场和觉悟。

法治观念： 强调法治在国际贸易中的重要性，培养学生的法治观念，使其在谈判过程中能够合法经营。

文化素养： 关注不同国家和地区的文化差异，培养学生的跨文化沟通能力，使其在谈判中能够更好地理解和尊重对方文化。

社会责任感： 强调企业在国际贸易中的社会责任，培养学生对可持续发展、社会责任的认识和担当。

道德品质： 引导学生在外贸谈判中保持良好的道德品质，崇尚公平、诚信、合作，避免不正当竞争和腐败行为。

这些思政目标有助于培养学生全面发展，使其在外贸谈判中不仅具备专业知识和技能，同时能够以积极向上的态度履行社会责任。

五、课程考核

总评构成	占比	考核方式	课程目标						合计
			1	2	3	4	5	6	
X1	20%	小论文	40	60					100
X2	30%	模拟商务谈判	20	20	20	20	10	10	100
X3	10%	课堂表现（出勤，笔记，课后作业）	10	50	30	10			100
X4	40%	课堂综合测试（开卷）	20	30	40	10			100

评价标准细则（选填）

考核项目	课程目标	考核要求	评价标准			
			优 100-90	良 89-75	中 74-60	不及格 59-0
1	1					
X1						
X2						
X3						
X4						
X5						

六、其他需要说明的问题

无

