

【国际商务谈判（双语）】

【International Business Negotiation(Bilingual)】

一、基本信息

课程代码：【0060440】

课程学分：【2】

面向专业：【国际商务】

课程性质：【专业任选课】

开课院系：职业技术学院商贸系

使用教材：

【张立玉 邓之宇 国际商务英语谈判 武汉大学出版社；第1版（2006年11月1日）】

参考书目【罗伊 J.列维奇 (Roy J. Lewicki) 国际商务谈判(英文版)(原书第6版)机械工业出版社；第1版（2017年1月1日）

克劳德·塞利奇 (Claude Cellich) 国际商务谈判 中国人民大学出版社；第1版（2014年1月1日）

巴里·莫德 国际商务谈判：原理与实务 中国人民大学出版社；第1版（2017年6月1日）】

课程网站网址：无

先修课程：【管理学基础 0060100 （2）】

二、课程简介

《国际商务谈判》是工商管理专业的一门专业方向选修课，主要面向国际商务专业的学生。它系统地介绍了国际商务谈判的概念、原则、内容、实务及技巧等内容。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。随着我国加入世界贸易组织和融入世界经济带来的机遇和挑战，商务谈判的实践和理论逐渐受到瞩目，对谈判理论、实务、技巧的学习已成为许多专业尤其是国际经济与贸易的学生必修的课程。此课程旨在帮助学生理解国际商务谈判的性质特点，掌握国际商务谈判的基本原则，熟悉国际商务谈判各个阶段的谈判策略和技巧，并能够在今后的谈判实践中随机应变、灵活运用。从而为其走上社会，为他们将来从事国际商务实践工作提供有益的帮助。通过学习本课程，使学生掌握涉外商务谈判的基本原理、基本原则、基本程序和常用策略，在实际谈判中运用谈判知识的方法和艺术。具备语言应用能力、谈判组织管理能力，提高学生的综合业务素质和在涉外商务活动中的谈判能力，增强学生对涉外经贸工作的适应性。

三、选课建议

本课程适合国际商务专业大二学生学习，同时适合商贸类其他专业选修。

四、课程与专业毕业要求的关联性

专业毕业要求	关联
--------	----

L01: 品德修养。拥护中国共产党的领导, 坚定理想信念, 自觉涵养和积极弘扬社会主义核心价值观, 增强政治认同、厚植家国情怀、遵守法律法规、传承雷锋精神, 践行“感恩、回报、爱心、责任”八字校训, 积极服务他人、服务社会、诚信尽责、爱岗敬业。	
L021: 专业能力。调查预测能力。熟悉调查方案的策划, 调查问卷的设计, 掌握常用的资料分析与预测方法, 熟悉调查报告的写作。	
L022: 市场开拓能力。熟悉 SWOT 分析、波士顿矩阵、STP 分析、4P 组合、营销组织与控制等, 并能有效应用。	
L023: 生产运作能力。清楚生产运作系统的设计、进度管理、质量管理、技术管理、设备管理等。	
L024: 人力资源能力。熟悉人力资源工作规划、招聘与配置、培训与开发、绩效管理、薪酬与福利、劳动关系管理, 并能设计方案。	
L025: 财务管理能力。清楚资金的筹集、投资、运营、分配和财务计划与决策、财务预算与控制、财务分析与考核等	
L026: 商务管理能力。熟悉商务范围、时间、成本、人员、沟通、风险、采购、集成管理等。	
L027: 营销管理能力。能用已有的思维成果和创新的方法进行策划。熟悉营销策划原理与步骤、策划创意与文案、营销策划整体设计及运用等。	
L028: 具备电子商务应用能力	
L031: 表达沟通。倾听他人意见、尊重他人观点、分析他人需求	
L032: 应用书面或口头形式, 阐释自己的观点, 有效沟通	
L041: 自主学习。能根据需要确定学习目标, 并设计学习计划。	
L042: 能搜集、获取达到目标所需要的学习资源, 实施学习计划、反思学习计划、持续改进, 达到学习目标。	
L05: 健康发展。懂得审美、热爱劳动、为人热忱、身心健康、耐挫折, 具有可持续发展的能力。	
L061: 协同创新。在集体活动中能主动担任自己的角色, 与其他成员密切合作, 善于自我管理和团队管理, 共同完成任务。	
L062: 有质疑精神, 能有逻辑的分析与批判。	●
L063: 能用创新的方法或者多种方法解决复杂问题或真实问题。	
L071: 信息应用。能够根据需要进行专业文献检索。	
L072: 能够使用适合的工具来搜集信息, 并对信息加以分析、鉴别、判断与整合。	
L081: 国际视野。具备外语表达沟通能力, 达到本专业的要求。	●
L082: 理解其他国家历史文化, 有跨文化交流能力。	●
L083: 有国际竞争与合作意识。	●

五、课程目标/课程预期学习成果

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	L062	能够在商务谈判中熟练的使用谈判技巧	讲授+课内实践教学	学生实践
2	L081	能够流利的用英语表达观点	讲授+课内实践教学	笔试+学生实践
3	L082	了解各国商务文化及谈判风格	讲授	
4	L083	能够成为一名优秀的团队合作者	课内实践教学	学生实践

六、课程内容

Chapter 1 The Nature of Negotiation

教学内容：

1.1 国际商务谈判的概念与特征

1.2 国际商务谈判的类型

1.3 国际商务谈判的作用

能力要求：

知道：国际商务谈判的概念；

理解：国际商务谈判的特征；

分析：国际商务谈判的作用；

教学重点：

谈判中双方的相互依赖和相互调整；

有效的冲突管理。

Chapter 2 International and Cross-cultural negotiation

教学内容：

2.1 文化与文化交流

2.2 文化模式与商务谈判

2.3 国际商务谈判实践

能力要求：

知道：不同文化差异对不同国家或地区商人谈判风格的影响；

分析：文化的差异对商人谈判风格的影响；

运用：针对不同的谈判风格采取适当的应对策略。

教学重点：

同文化差异对不同国家或地区商人谈判风格的影响

教学难点：

针对不同的谈判风格采取适当的应对策略来自世界各国的谈判者由于受各国文化

Chapter 3 Negotiation Style and Strategies

教学内容：

- 3.1 亚洲商人谈判风格
- 3.2 欧洲商人谈判风格
- 3.3 美洲商人谈判风格
- 3.4 大洋洲商人谈判风格
- 3.5 非洲商人谈判风格
- 3.6 国际商务谈判的策略
- 3.7 国际商务谈判的技巧

能力要求:

知道: 不同区域的谈判风格; 谈判的策略;

理解: 不同区域典型国家商人的谈判风格; 谈判的技巧;

运用: 东西方国家商人的谈判风格比较;

综合: 谈判的策略和技巧的应用。

教学重点:

面对不同谈判风格的对策;

谈判中沟通的方式 提高沟通质量的途径。

Chapter 4 Prenegotiations Planning

教学内容:

- 4.1 谈判前的探询工作
- 4.2 谈判准备工作的基本内容
- 4.3 谈判计划的拟定
- 4.4 谈判的组织管理
- 4.5 模拟谈判

能力要求:

知道: 谈判前的探询工作;

理解: 谈判准备工作的基本内容;

运用: 谈判计划的拟定和模拟谈判。

教学重点:

谈判计划的拟定

模拟谈判。

Chapter 5 At the negotiation

教学内容:

- 5.1 国际商务谈判的结构
- 5.2 国际商务谈判的开始阶段
- 5.3 国际商务谈判的实质性阶段
- 5.4 国际商务谈判的交易明确阶段
- 5.5 国际商务谈判的结束阶段

能力要求:

知道：国际商务谈判的结构；

理解：谈判的关键步骤；

运用：谈判的阶段；

教学重点：

谈判的基本流程

谈判的关键步骤。

Chapter 6 Undertaking Renegotiations

教学内容：

6.1 合同的履行与管理

6.2 争议的处理

6.3 谈判的总结

能力要求：

知道：合同的履行；

理解：合同的管理；

运用：谈判的总结

教学重点：

如何处理争议的谈判；

谈判的总结。

Chapter 7 Best Practices in Negotiations

教学内容：

如何进行一场成功的谈判

七、课内实验名称及基本要求

序号	实验名称	主要内容	实验时数	实验类型	备注
1	谈判方案的制定	课堂中进行模拟的方案制定	4	综合型	
2	谈判开局策略	掌握各种开局礼仪	4	综合型	
3	谈判磋商技巧	根据谈判方案进行报价、还价	4	综合型	
4	模拟国际商务谈判	国际商务谈判合同的签订	4	综合型	

八、评价方式与成绩

总评构成 (1+X)	评价方式	占比
X1	上课提问，平时表现	10
X2	小组案例实践	20

X3	课堂测试	20
X4	期终开卷考	50

撰写人：徐辉

系主任审核签名：