

【国际商务谈判（双语）】

【International Business Negotiation(Bilingual)】

一、基本信息

课程代码：【0060510】

课程学分：【3.0】

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：

教材【白远 国际商务谈判：理论、案例分析与实践 中国人民大学出版社；第 6 版（2022 年 11 月）】

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）】

二、课程简介

《国际商务谈判》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	●
L021: 国际贸易进出口业务规范操作能力	
L022: 国际商务电子及数字运作管理能力	
L023: 国际货物运输业务操作能力	
L024: 商务英语应用能力	●
L025: 国际市场营销能力	
L03: 表达沟通	
L04: 自主学习	●
L05: 健康发展	●
L06: 协同创新	
L07: 信息应用	
L08: 国际视野	●

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	教与学方式	评价方式
1	L01	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	L024	1. 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
		2. 掌握商务谈判相关的专业词汇和表达方式	讲授+课内实践教学	
3	L04	能够在商务谈判场合顶住压力自信表达	课内实践教学	学生实践
4	L05	能够成为一名优秀的团队合作者	课内实践教学	学生实践
5	L08	了解各国商务文化及谈判风格	讲授	笔试

六、课程内容

Negotiation Motives and Key Terminology 谈判动机与关键词语 (3 课时)

Negotiation 谈判

Conflict 冲突

Stake 利益

Case Study 案例研究 I

Chrysler Missed the best Opportunity Entering China Automobile Market 克莱斯勒公司错失进入中国汽车市场良机

Case Study 案例研究 II

China US Trade War 2018: US Negotiation Framework, 2018 中美贸易战之美方谈判条件：这个案例较长，可作为课后作业要求学生先做一些调研，之后再回答有关的问题。

Group Discussion 小组讨论

Mr Zhang's Dilemma: 张先生的两难处境，这一案例也可作为导入案例讲解，作为谈判课程开始的引子。

Negotiation Procedure and Structure 谈判程序与结构（3 课时）

Procedure 程序

General Structure of Negotiations 谈判的一般结构

Structure of Business Negotiation 商务谈判结构（3 课时）

Case Study 案例研究

1. The Principle of Complementary Concession 对等让步原则

2. Sino-US Negotiation on Intellectual Property Right 中美知识产权谈判：要点是分析中美各自的利益，可通过谈判达成的协议确定

Simulation 模拟谈判：

An economic recession: 一次经济衰退，从劳资双方分析谈判方案的利与弊

Negotiation Lubrication 谈判润滑剂（3 课时）

Target Decision 设定谈判目标

Collecting Information 情报搜集

Staffing Negotiation Teams 组建谈判小组

Choice of Negotiation Venues 谈判地点选择

Case Study 案例研究

Cases Showing Importance of Pre-negotiation Preparation 谈判准备的重要性

Simulation: silk selling: 要点是通过谈判比较每个组达成的最终价格，说明准备的重要性

Win-Win Concept 双赢理念（3 课时）

Conventional Concept 传统理念...

Win-win Concept—A Revolution in Negotiation Field 双赢理——谈判界的一场革命

How Can Both Sides Win 怎样实现双赢

Case Study 案例研究

Argument Between Developing countries and Developed Countries 发展中与发达国家的争论

Simulation: 模拟谈判

financial leasing negotiation: 金融租赁谈判

这个案例较为复杂，可以让学生课下分小组准备，制定谈判方案，提交文字方案，课上可选两个代表性团队做模拟示范谈判。

Collaborative Principled Negotiation 合作原则谈判法（3 课时）

Collaborative Principled Negotiation and its Four Components 合作原则谈判及其四个组成部分

Separate People from the Problem 对事不对人

Focus on Interests Not Position 针对利益而非立场

Invent Options for Mutual Gain 为共同利益献策

Introduce Objective Criteria 以客观标准为本（2 课时）

Case Study 案例研究

Company Policy 公司保险条款

Simulation: hotel selling: 通过比较谈判结果感受为何卖方可以卖个好价

Law of Interest Distribution 利益分配法则（2 课时）

Needs Theory 需求理论

Three Levels of Interests at the Domestic Level 国内的三层利益

Law of Two Level Game 双层游戏规则

Case Study 案例研究

US-Japan Negotiation on Semiconductor 美日半导体谈判，这个案例较长，可以让学生课下阅读，课上讨论

Simulation: a dam on the river: 河上建大坝，先引导学生通过头脑风暴，在充分讨论三方各自的利益所在后提出各种方案，之后确定可行的方案

Negotiating Power and Related Factors 谈判力及相对因素（2 课时）

Negotiating Power and Sources of Negotiation Power 谈判力及谈判力来源

Factors Causing Changes of Negotiating Power 谈判力相对因素

Estimating Negotiating Power 预测谈判力.

Case Study 案例研究

Negotiation on the share of the equity adjustment between FAW and Volkswagen 中国一汽集团与德

国大众股权变更谈判

Simulation: 模拟谈判

Negotiation on Oil Contract 石油购买合同谈判, 这个案例较为复杂, 最好让学生分下组课下讨论, 作出谈判方案, 提交文字材料作为作业成绩, 在全班做示范模拟谈判, 之后教师点评, 其他学生参与评价。

Law of Trust 信任法则 (2 课时)

Trust and its Interpretation 信任及其释义

How to Decide a Person Trusts and is Trusted 如何决定信任与被信任

Determinants Affecting a Person's Trustful or Mistrustful Behavior 决定信任与非信任的因素

Effects of Trust 信任的效应

Suggestions of Enhancing Mutual Trust 增进相互信任

Case Study 案例研究

A Study of Trust 一项对信任的研究

Simulation: 模拟谈判

negotiation on terms of payment 支付问题的谈判

Personal Styles VS Negotiation Modes 个性类型与谈判模式 (2 课时)

Negotiators' Personal Styles 谈判者的个性类型

Personal Style vs. Negotiation Modes 个性类型与谈判模式...

Application of Personality Checks 个性测试的应用 (2 课时)

Case Study 案例研究

Shopping in Manhattan 曼哈顿购物经历

Simulation: 模拟谈判

global corporation vs Hi-tech corporation 全球公司与高科技公司

Game Theory and Negotiation Application 博弈论及其在谈判中的应用 (2 课时)

Game Theory, its Assumption and Rules 博弈论、假设条件与规则

Matrix Display and Consequences 矩阵演示与结果

Prisoners' Dilemma 囚徒的困惑

Direct Determinants of Coordination Goal 合作目标的直接决定因素

Case Study 案例研究

Making a Decision under Uncertainty 不确定条件下的决策

Simulation: 模拟谈判

China and Japan in iron ore negotiation 中国与日本在铁矿石谈判中的博弈

注: 第十章根据学生的掌握程度适当增加课时, 特别是用英语授课时可能需要较长的授课时间。

Distributive and Integrative Negotiation 两分法谈判与综合谈判（2 课时）

Distributive Negotiation 两分法谈判

Price Negotiation and Negotiation Zone 价格谈判与谈判区间（3 课时）

Integrative Negotiation 综合谈判

Case Study 案例研究 I

An Example of the Use of Cost Analysis 成本分析的实例应用

Case Study 案例研究 II

Sarah Meets WalMart 莎拉遇见沃尔玛

Simulation 模拟谈判：

Sales for a second hand car 二手车销售

Complex Negotiation 复杂谈判（3 课时）

Complex Negotiation and their Properties 复杂谈判及其特性

Involvement of Third Party 第三方的介入

Coalition, Multi-party Negotiation （联合体与多方参与的谈判）

Case Study 案例研究

Iacocca Rescuing Chrysler 艾柯卡拯救克莱斯勒

Simulation: 模拟谈判

green bank 格林银行

Culture Pattern vs. Negotiation Patterns 文化模式与谈判实践...（3 课时）

Definition of Culture 文化

Culture Patterns 文化模式

Hofstede cultural study 霍夫斯泰德的文化价值研究

Case Study 案例研究 1

Southern candles' tour to France 南都蜡烛公司的法国之行

Case Study 案例研究 2

How giving face can brew success “给面子”如何酝酿谈判的成功

Simulation: 模拟谈判

Cultural conflict in the negotiation of the World Bank water supply project 世界银行改水项目谈判中的文化冲突

Negotiation Risk and Management 谈判风险与风险管理（3 课时）

识别风险来源

外部风险：如果其他课程学习过相关内容可略讲

内部风险：可详细介绍

风险管理

模拟谈判：一次信息不对称的谈判

案例研究：安然公司在印度的失败谈判

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	商务谈判认知实训	商务谈判认知实训	4 课时	综合型	
2	谈判信息收集	谈判信息收集	4 课时	综合型	
3	谈判计划的制定	谈判计划的制定	4 课时	综合型	
4	谈判磋商技巧的运用	谈判磋商技巧的运用	4 课时	综合型	
5	商务谈判礼仪	商务谈判礼仪	4 课时	综合型	
6	模拟商务谈判	模拟商务谈判	4 课时	综合型	

八、评价方式与成绩

总评构成（1+X）	评价方式	占比
X1	课堂测验	40%
X2	模拟商务谈判	30%
X3	超星平台章节作业	20%
X4	课内讨论及考勤	10%

撰写人：王骁飞

系主任审核签名：

李蓓蓓

审核时间：2023 年 9 月 20 日