

上海建桥学院课程教学进度计划表

一、基本信息

课程代码	0060510	课程名称	国际商务谈判（双语）
课程学分	3	总学时	48
授课教师	王骁飞	教师邮箱	19108@gench.edu.cn
上课班级	国商 22-2	上课教室	三教 203、204
办公室	职业技术学院 423		
主要教材	国际商务谈判 白远 中国人民大学出版社 2022 年 11 月第 6 版		
参考资料	【国际商务谈判 马士 对外经济贸易大学出版社 2009 年 09 月】 【国际商务谈判罗伊·J·列维奇等 中国人民大学出版社 2018 年 9 月】 【国际商务谈判：原理与实务 巴里·莫德中国人民大学出版社 2016-10-01】		

二、课程教学进度

周次	教学内容	教学方式	作业
1	谈判动机与关键概念（3 学时） 谈判 冲突 利益得失 谈判程序与结构（3 学时） 谈判程序 谈判的一般结构	课堂教授、案例分析和模拟谈判、课堂讨论	√
2	谈判程序与结构（3 学时） 贸易谈判结构 谈判润滑剂（3 学时） 设定谈判目标 信息调研 配备谈判组成员 确定谈判地点	课堂教授、案例分析和模拟谈判、课堂讨论	√
3	双赢原则（3 学时） 传统理念 双赢理念的引入-谈判界的一场革命 怎样实现双赢 合作原则谈判法（3 学时）	课堂教授、案例分析和模拟谈判、课堂讨论	√

注：课程教学进度计划表电子版公布在本学院课程网站上，并发送到教务处存档。

	合作原则谈判法及其四个组成部分 对事不对人 着眼于利益而非立场 创造双赢方案		
4	合作原则谈判法 (2 学时) 引入客观评判标准 利益分配法则 (2 学时) 需求理论 需求理论在谈判中的应用 国内谈判的三层利益 双层博弈规则 谈判力与相关因素 (2 学时) 谈判力及其来源 谈判力的影响因素	课堂教授、案例分析 and 模拟谈判、课堂讨论	√
5	谈判力与相关因素 (2 学时) 谈判力策略的应用 谈判力的测量 信任法则 (2 学时) 信任及其解释 决定信任水平的因素 决定信任行为倾向的因素 信任的效应 如何增进相互信任 谈判者性格类型与谈判模式 (2 学时) 谈判者的性格类型 个人性格类型与 AC 模型	课堂教授、案例分析 and 模拟谈判、课堂讨论	√
6	谈判者性格类型与谈判模式 (2 学时) 性格类型与谈判模式 性格测试在谈判中的应用 博弈论及其在谈判中的应用 (2 学时) 博弈论及其基本假设与规则 结果与矩阵排列 囚徒困境博弈 合作目标的直接决定因素 两分法谈判与综合型谈判 (2 学时) 两分法谈判	课堂教授、案例分析 模拟谈判、课堂讨论	√
7	两分法谈判与综合型谈判 (3 学时) 价格谈判与谈判区间 综合型谈判 复杂谈判 (3 学时) 复杂谈判及其特点 第三方的参与 多方参与的谈判与谈判联合体	课堂教授、案例分析 and 模拟谈判、课堂讨论	√

注：课程教学进度计划表电子版公布在本学院课程网站上，并发送到教务处存档。

8	文化模式与谈判模式 (3 学时) 文化的定义 文化模式 霍夫斯泰德的文化价值研究 谈判风险与管理 (3 学时) 识别风险来源 外部风险 内部风险 风险管理	课堂教授、案例分析 和模拟谈判、课堂讨论	√
---	---	-------------------------	---

三、评价方式以及在总评成绩中的比例

总评构成 (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%

任课教师：王骁飞

系主任审核：

李蓓蓓

日期：2023.9.4