**《商务谈判策略（通选）》教学大纲**

**一、课程基本信息**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **课程类别** | 通识课程 | **课程性质** | 理论 | **课程属性** | 选修 |
| **课程名称** | 商务谈判策略（通选） | **课程英文名称** | Business Negotiation Strategy (General courses) |
| **课程编码** | FX03TX12C | **适用专业** | 国际经济与贸易,电子商务 |
| **考核方式** | 考查 | **先修课程** | 无 |
| **总学时** | 32 | **学分** | 2 | **理论学时** | 32 |
| **实验学时/实训学时/ 实践学时/上机学时** | 0 |
| **开课单位** | 金融与贸易学院 |

**二、课程简介**

《商务谈判策略（通选）》是金融与贸易学院为我校国贸和电商专业开设的一门通识教育选修课程，是结合经济学、管理学、数理学、心理学、语言学等多学科基础上的综合性应用学科。本课程主要讲述谈判动机、 谈判结构、 双赢理念、 合作原则谈判法、 利益分配法则、 谈判力、 信任法则、 博弈论在谈判中的应用、 谈判者个性与谈判模式、 文化模式与谈判模式和谈判风险管理。通过本课程教学让学生能全面了解国际商务环境的特性，并熟练掌握谈判学的重要知识点、基础理论和基本技能，并在教学过程中适当加入一些谈判案例和新观念，培养学生在商务谈判中的思辨能力，并运用相关策略解决商务谈判中遇到的问题。

**三、课程教学目标**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **课程教学目标** | **支撑人才培养规格指标点** | **支撑人才培养规格** |
| **知****识****目****标** | **目标1：**通过课堂讲授，让学生能全面了解国际商务环境的特性，并熟练掌握谈判学的重要知识点、基础理论和基本技能。 | 5-3熟悉国际商务活动的业务内容，业务流程以及商务沟通的中英文写作规范。 | 专业知识 |
| **能****力****目****标** | **目标2：**课程将理论与实践相结合，在理论知识讲解过程中引入实际谈判案例加以分析。学生能对有关谈判案例进行分析研究，并积极参与各类模拟谈判活动。 | 10-2 熟悉欧美国家、“一带一路”国家的文化、习俗和商务礼仪；10-3掌握跨文化交际的要点，能够准确、流利地表达中国思想和中国文化。 | 跨文化交流的能力 |
| **素****质****目****标** | **目标3：**本课程通过在教学过程中适当加入一些谈判案例和新观念，培养学生的创新思维和思考方式。 | 3-3 掌握国际商务活动中的操作技巧及基本技能 | 专业素质 |

**四、课程主要教学内容、学时安排及教学策略**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **教学模块**  | **学时** | **主要教学内容与策略** | **学习任务安排** | **支撑课程目标** |
| 商务谈判基本概念 | 6 | **重点：**导致冲突的根本原因、解决冲突的基本途径、谈判、冲突和利益得失的定义**难点**：谈判的基本程序**思政元素：**介绍冲突的起源,让学生从正确的角度看待冲突。在面对冲突时具有较强的自我调适能力，具备良好的心理素质。**教学方法与策略：**线下教学。对于商务谈判基本概念在课堂上予以讲授，主要运用讲授法和案例法开展教学，辅以启发式提问拓宽学生学习思路。 | 课堂：结合学生身边的谈判案例，参与课堂互动课后：案例分析松下电器公司 | 目标1 |
| 双赢理论与商务谈判 | 6 | **重点：**确定己方的利益、传统的谈判观念和双赢理论的异同**难点**：合作原则谈判法的组成部分**教学方法与策略：**线下教学。对于双赢理论在课堂上予以讲授，主要运用讲授法和案例法开展教学，辅以启发式提问拓宽学生学习思路。 | 课前：预习双赢理论课后：案例分析发展中国家与发达国家的争论 | 目标1目标3 |
| 商务谈判法则 | 6 | **重点：**马斯洛需求、谈判力定义、信任他人或被他人信任的决定因素**难点**：影响谈判力变化的因素**思政元素：**通过谈判法则的学习，让学生具有良好的与社会外界沟通交流技能，能洞察他人的行为和感受；根据平等协商等原则进行沟通，实现谈判目标。**教学方法与策略：**线下教学。对于相关商务谈判法则在课堂上予以讲授，主要运用讲授法和案例法开展教学，辅以启发式提问拓宽学生学习思路。 | 课堂：引入案例美日半导体谈判课后：案例分析中国一汽集团与德国大众股权变更谈判 | 目标1目标2目标3 |
| 性格类型和博弈论的应用 | 4 | **重点：**谈判者的性格类型、博弈论的基本假设**难点**：囚徒困境**教学方法与策略：**线下教学。对于性格类型在课堂上予以讲授，博弈论主要运用案例法开展教学，辅以启发式提问拓宽学生学习思路。 | 课堂：引入案例在纽约曼哈顿购物课后：案例分析中国与日本铁矿石谈判中的博弈 | 目标1目标3 |
| 两分法谈判与复杂谈判 | 4 | **重点：**两分法谈判、价格区间与可能达成协议的区间、第三方的分类**难点**：复杂谈判的特点**教学方法与策略：**线下教学。对于两分法谈判与复杂谈判分别讲述，主要运用讲授法和案例法开展教学，辅以启发式提问拓宽学生学习思路。 | 课前：预习案例二手车销售课后：案例分析艾柯卡拯救克莱斯勒公司 | 目标1目标3 |
| 谈判文化模式和风险管理 | 6 | **重点：**文化的定义、文化模式、识别风险来源**难点**：霍夫斯泰德的文化价值研究、风险管理**思政元素：**通过对谈判文化的学习，让学生熟悉欧美国家、“一带一路”国家的文化、习俗和商务礼仪，具备跨文化沟通能力和全球视野。**教学方法与策略：**线下教学。对于风险管理在课堂上予以讲授，谈判文化模式主要运用案例法开展教学，辅以启发式提问拓宽学生学习思路。 | 课堂：引入案例南部蜡烛公司的法国之行课后：案例分析安然公司在印度的失败谈判 | 目标1目标2目标3 |

**五、学生学习成效评估方式及标准**

考核与评价是对课程教学目标中的知识目标、能力目标和素质目标等进行综合评价。在本课程中，学生的最终成绩是由平时成绩、期末考查两个部分组成。

1.平时成绩（占总成绩的40%）：采用百分制。平时成绩分案例分析完成情况（占15%）、课堂讨论参与情况（占15%）和考勤（占10%）四个部分。评分标准如下表：

|  |  |
| --- | --- |
| **等级** | **评 分 标 准** |
| **1.案例分析；2.课堂讨论；3.考勤** |
| 优秀（90～100分） | 1.能完成4个案例分析，并提交相关资料。2.积极参与课堂讨论，回答问题的次数在全班前10%（每次点名回答问题均有记载）。3.全勤 |
| 良好（80～89分） | 1.能完成3个案例分析，并提交相关资料。2.参与课堂讨论，回答问题的次数在全班前30%。3.旷课1次 |
| 中等（70～79分） | 1.能完成2个案例分析，并提交相关资料。2.参与课堂讨论，回答问题的次数在全班前50%。3.旷课2次 |
| 及格（60～69分） | 1.能完成1个案例分析，并提交相关资料。2.参与课堂讨论。3.旷课3次 |
| 不及格（60以下） | 1.1个案例分析都没有完成。2.完全不参与课堂讨论。3.旷课4次及以上 |

2.期末考查（占总成绩的60%）：采用课程论文的方式，要求学生结合所学商务谈判相关知识对某一谈判案例（可学生自选，也可由任课教师指定）进行分析。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 标准 | 选题 | 结构 | 内容 | 格式 |
| 优秀（90～100分） | 选题前沿 | 结构清晰、完整 | 语言生动、行文规范、表达简洁 | 格式正确、美观 |
| 良好（80～89分） | 选题具有一定的代表性 | 论文结构比较清晰 | 语言文字规范、准确 | 格式规范 |
| 中等（70～79分） | 选题选择符合要求 | 能按照论文结构撰写 | 语言较通顺，有错别字 | 有少量格式错误 |
| 及格（60～69分） | 选题范围过大 | 论文结构框架基本符合要求 | 有少量行文和表达错误 | 格式不规范，需要大幅修改 |
| 不及格（60以下） | 选题与课程无关 | 结构有逻辑错误 | 语言严重不通畅，严重影响意思表达 | 格式混乱 |

1. **教学安排及要求**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **教学安排事项** | **要 求** |
| 1 | 授课教师 | 职称：助教 学历（位）：硕士及以上其他：具有商务谈判相关经历 |
| 2 | 课程时间 | 周次：1-16周 节次：2节/周 |
| 3 | 授课地点 | 教室 □实验室 □室外场地 □其他： |
| 4 | 学生辅导 | 线上方式及时间安排：企业微信，一周一次线下地点及时间安排：授课教室，上课前后 |

**七、选用教材**

[1] 白远. 国际商务谈判理论、案例分析与实践（第5版）[M].北京：中国人民大学出版社，2019年2月

[2] 罗伊•列维奇.商务谈判（第8版）[M].北京：中国人民大学出版社，2021年3月

**八、参考资料**

[1]景楠、张宇珩.国际商务谈判（英文版）[M].北京：北京大学出版社，2021年8月

[2]吕亮. 商务谈判实训（21世纪经济管理新形态教材·工商管理系列）[M].北京：清华大学出版社，2022年1月

[3]王军旗. 商务谈判：理论、技巧与案例（第6版）[M].北京：中国人民大学出版社，2021年7月

**网络资料**

[1] 商务谈判.中国大学慕课网站，https://www.icourse163.org

[2] 商务谈判学.学堂在线，https://www.xuetangx.com

[3] 商务谈判.智慧树，https://www.zhihuishu.com

大纲执笔人： 黄荣钧

讨论参与人: 谌兵

系（教研室）主任：谭芬

学院（部）审核人：赖忠孝