商务谈判本科课程教学大纲

编制人：李敏

审定人：巫月娥

开课部门： 商学院

编制时间： 2019年6月15日

一、课程基本信息

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 中文 | 商务谈判 | | |
| 英文 | Business Negotiation | | |
| 课程代码 | 18212050200 | | 课程性质 | 专业选修课 |
| 课程学分 | 2 | | 课程学时 | 32 |
| 适用专业 | 市场营销 | | 课程组负责人 |  |
| 课程组成员 |  | | | |
| 先修课程 | 管理学、市场营销学 | | | |
| 选用教材 | 王军旗.商务谈判——理论、技巧与案例（第五版）.北京：中国人民大学出版社，2018. | | | |
| 参考书目 | 1.徐斌、王军旗.商务谈判实务.北京：中国人民大学出版社，2016.  2.[美]利.汤普森.国际商务谈判（第6版）.赵欣译.北京：中国人民大学出版社，2019.  3.张强.商务谈判学（第3版）.北京：中国人民大学出版社，2017.  4.罗杰.道森.优势谈判.刘祥亚译.重庆：重庆出版社，2015. | | | |
| 推荐教材 | 王军旗.商务谈判——理论、技巧与案例（第五版）.北京：中国人民大学出版社，2018. | | | |

二、课程目标

**（一）课程具体目标**

|  |  |
| --- | --- |
| **序 号** | **课程具体目标** |
| 课程目标1 | 掌握商务谈判的概念、商务谈判的基本要素、商务谈判的原则、商务谈判的评价标准、商务谈判的类型、商务谈判的理论、商务谈判准备、商务谈判人员、商务谈判过程的策略、商务谈判法律与协议履行、涉外商务谈判、商务谈判的礼仪等商务谈判的基本内容和方法 |
| 课程目标2 | 能结合实际，灵活运用各种谈判策略和技巧应对商务谈判的实际问题 |
| 课程目标3 | 在各种谈判中具有创新意识和道德准则，践行社会主义核心价值观 |

**（二）课程目标与毕业要求的关系**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **课程目标** | **支撑的毕业要求** | **支撑的毕业要求指标点** |
| 课程目标1 | 毕业要求1:知识获取能力 | 1.2 专业性知识。本专业学生须系统地掌握管理学、组织行为学、会计学、财务管理学、市场营销学、创业学等工商管理类专业理论知识与方法，重点掌握市场营销学的理论前沿及发展动态。 |
| 课程目标2 | 毕业要求2：知识应用能力 | 2.1 专业知识应用能力。具有国际视野，系统掌握市场营销专业基础知识。具备市场调查与预测、营销策划、销售管理等组织管理问题的敏锐性和判断力，并能够运用市场营销学理论和方法，系统分析、解决企业的营销问题  2.3 互利网技术应用。熟练运用网络技术和数字营销工具分析解决企业现代营销中的问题。 |
| 毕业要求5：科学研究能力 | 5.1掌握文献检索、资料查询的基本方法，具有一定的科学研究能力 |
| 课程目标3 | 毕业要求3：思想道德素质 | 3.2 拥护党的领导和社会主义制度，具有较强的形势分析和判断能力。  3.3 具有良好的道德修养，正确的人生观、价值观和社会责任感 |
| 毕业要求4：创新创业能力 | 4.3 具有创新意识，通过参与课外科研训练、学科竞赛、文化活动、学科技能训练，具备创新创业等实践活动能力 |

三、课程教学要求与重难点

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **课程内容框架** | **教学要求** | **教学重点** | **教学难点** |
| 1 | 第1章 商务谈判概述 | 1.掌握谈判的概念  2.掌握商务谈判的基本要素组成  3.掌握商务谈判的基本原则  4.掌握商务谈判的评价标准  5.了解商务谈判的的特点和作用。 | 1.商务谈判的概念  2.商务他弄的基本要素  3.商务谈判的原则  4.评价标准。 | 1.商务谈判的基本要素 |
| 2 | 第2章 商务谈判的类型与内容 | 1.掌握商务谈判的类型  2.掌握商务谈判的形式  3.了解商务谈判的内容。 | 1.商务谈判的类型  2.商务谈判的形式 | 1.商务谈判的形式 |
| 3 | 第3章 商务谈判理论 | 1.理解并掌握商务谈判的理论  2.掌握各理论在商务谈判中的应用 | 1.需求层次论在谈判中的应用  2.博弈论在商务谈判中的应用  3.公平理论在商务谈判中的应用  4.谈判实力理论在商务谈判中的应用 | 1.商务谈判的谈判实力理论 |
| 4 | 第4章 商务谈判准备 | 1.掌握商务谈判的目标层次  2.掌握谈判情报的收集和筛选  3.了解谈判物质准  4.掌握商务谈判计划书的制定和谈判方式的选择  5.掌握模拟谈判方法 | 1.商务谈判的目标  2.商务信息的收集和筛选  3.商务谈判计划书的制定 | 1.商务谈判的目标2.模拟谈判 |
| 5 | 第5章 商务谈判人员及其心理 | 1.掌握商务谈判人员的素  质和思维  2.掌握谈判人员的组成  3.理解商务心理的  禁忌 | 1.商务谈判人员的准备（组成和应具备的素质） | 1.商务谈判的谈判思维 |
| 6 | 第6章 商务谈判的过程 | 1.掌握商务谈判的过程  2.掌握谈判过程的策略和技巧 | 1.商务谈判开局阶段的策略和技巧  2.商务谈判磋商阶段的策略和技巧  3.终局的谈判策略和技巧 | 1.商务谈判磋商阶段的谈判策略和技巧 |
| 7 | 第7章 商务谈判法律与协议的履行 | 1.掌握国内和国际商务谈判的法律规定  2.理解合同文本  3.掌握商务谈判合同的履行。 | 1.商务谈判的法律规定  2.商务谈判合同履行 | 1.商务谈判合同的履行 |
| 8 | 第8章 涉外商务谈判技巧 | 1.掌握涉外商务谈判的概念  2.掌握涉外商务谈判的技巧  3.理解文化差异对谈判的影响。 | 1.涉外商务谈判的概念  2.涉外商务谈判的技巧 | 1.涉外商务谈判的技巧 |
| 9 | 第9章 商务谈判的礼仪与禁忌 | 1.掌握谈判公开交往的礼  仪和禁忌  2.掌握私下和馈赠礼品的礼仪和禁忌  3.理解不同地域的习俗与禁忌 | 1.公开交往的礼仪和禁忌 | 1.私下和馈赠礼品的礼仪和禁忌 |

四、课程教学内容、教学方式、学时分配及对课程目标的支撑情况

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **课程内容框架** | **教学内容** | **教学方式** | **学时** | **支撑的**  **课程目标** |
| 1 | 第1章 商务谈判概述 | 第一节 谈判与商务谈判 | 讲授、课堂讨论、 | 1 | 课程目标1 |
| 第二节 商务谈判的特点和作用 | 讲授 | 1 | 课程目标1 |
| 第三节 商务谈判的基本原则 | 教授、课堂讨论 | 1 | 课程目标1 |
| 第四节 商务谈判的评价标准 | 讲授、案例分析 | 1 | 课程目标1 |
| 2 | 第2章 商务谈判的类型与内容 | 第一节 商务谈判的类型 | 讲授 | 2 | 课程目标1 |
| 第二节 商务谈判的形式 | 讲授、课堂讨论、 | 1 | 课程目标1 |
| 第三节 商务谈判的内容 | 讲授 | 1 | 课程目标1 |
| 3 | 第3章 商务谈判理论 | 第一节 需求层次理论  第二节 博弈理 | 讲授、课堂讨论 | 1 | 课程目标1 |
| 第三节 公平理论 第四节 谈判实力理论 第五节 其他谈判理论 | 讲授、课堂讨论、 | 1 | 课程目标1 |
| 4 | 第4章 商务谈判准备 | 第一节 商务谈判目标的确定 | 讲授、软件实训 | 1 | 课程目标1、2 |
| 第二节 谈判情报的收集和筛选 | 讲授、软件实训 | 1 | 课程目标1、2 |
| 第三节 制定谈判计划 第四节 谈判物质条件的准备 | 讲授、课堂讨论、案例分析 | 1 | 课程目标1、2 |
| 第五节 谈判方式的选择 第六节 模拟谈判 | 讲授、课堂讨论 | 1 | 课程目标1、2 |
| 5 | 第5章 商务谈判人员及其心理 | 第一节 谈判人员准备  第二节 谈判人员的谈判思维 | 讲授、课堂讨论、  软件实训 | 1 | 课程目标1、2、4 |
| 第三节 商务谈判中的心理挫折  第四节 成功谈判者应具备的心理素质  第五节 商务谈判心理的禁忌 | 讲授、课堂讨论、 | 1 | 课程目标1、2、4 |
| 6 | 第6章 商务谈判的过程 | 第一节 商务谈判策略概述 | 讲授 | 2 | 课程目标1 |
| 第二节 商务谈判开局谈判策略 | 讲授、课堂讨论、软件实训 | 2 | 课程目标1、2、3 |
| 第三节 商务谈判磋商阶段谈判策略 | 讲授、课堂讨论、软件实训 | 2 | 课程目标1、2、 |
| 第四节 商务谈判终局谈判策略 | 讲授、课堂讨论、软件实训 | 2 | 课程目标1、2、3 |
| 7 | 第7章 商务谈判法律与协议的履行 | 第一节 商务谈判的法律规定 | 讲授、课堂讨论、软件实训 | 1 | 课程目标1、2、3 |
| 第二节 商务谈判协议的履行 | 讲授、案例分析 | 1 | 课程目标1、2、3 |
| 8 | 第8章 涉外商务谈判技巧 | 第一节 涉外商务谈判的概念及特点  第二节 文化差异及影响 | 教授、课堂讨论、案例分析 | 1 | 课程目标1、2 |
| 第三节 涉外商务谈判技巧 | 讲授、课堂讨论 | 1 | 课程目标1、2、3、4 |
| 9 | 第9章 商务谈判的礼仪与禁忌 | 第一节 公开交往的礼仪与禁忌 | 讲授、软件实训 | 1 | 课程目标1、4 |
| 第二节 私下交往的礼仪与禁忌 | 讲授、软件实训 | 1 | 课程目标1、2 |
| 第三节 馈赠礼品的礼仪与禁忌 | 讲授、课堂讨论 | 1 | 课程目标1、2 |
| 第四节 不同地域的习俗与禁忌 | 讲授、软件实训 | 1 | 课程目标1、2、3 |

五、课程目标与考核内容

|  |  |
| --- | --- |
| **课程目标** | **考核内容** |
| 课程目标1 | 有关商务谈判理论知识和技巧的理解和掌握情况 |
| 课程目标2 | 应用商务谈判理论知识和技巧解决实际问题的能力 |
| 课程目标3 | 解决商务谈判问题时要有创新性思维 |

六、考核方式与评价细则

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **考核方式** | **比例** | **考核/评价细则** |
| 课堂表现 | 20% | 考勤记录和课堂表现情况加分、扣分记录、软件实训成绩 |
| 平时作业 | 20% | 教师批改的课程作业 |
| 期末考试 | 60% | 考查，可采用口试、课程论文、课程报告、模拟谈判等方式考核 |