

【国际商务谈判】

【International Business Negotiations】

一、基本信息

课程代码：【2020282】

课程学分：【2】

面向专业：【英语专业本科】

课程性质：【专业选修课】

开课院系：【外国语学院英语系】

使用教材：主教材【《国际商务谈判》，罗伊·J·列维奇等，中国人民大学出版社，2008】

辅助教材【《国际商务谈判：理论案例与实践》，白远，中国人民大学出版社，2002】

课程网站网址：<http://www.gench.edu.cn/>

先修课程：【基础英语, b0421401-4, 24 学分；国际贸易实务, 2060057, 3 学分】

二、课程简介

该课程主要涉及的内容是今后商务环境中一些常见的商务谈判实例、基本理论和基本技巧，与学生的将来的工作有着密切的关系，对学生将来在商务环境中进行商务策划、商务沟通和项目谈判等均具有实际指导意义。通过该课程的学习，学生可以初步掌握商务谈判尤其是国际商务谈判的基本理论、概念和技巧，为将来从事各种类型的商务谈判工作打下良好的基础。

三、选课建议

该课程主要适合大学四年级的学生，采用双语教学，以英语专业为主，一般要求学生英语达到大学英语四级水平，并完成英语专业《基础英语》课程 1-4 册的学习。

四、课程与课程与专业毕业要求的关联性

专业毕业要求	关联
LO11: 理解他人的观点, 尊重他人的价值观, 能在不同场合用书面或口头形式进行有效沟通。	●
LO21: 学生能根据环境需要确定自己的学习目标, 并主动地通过搜集信息、分析信息、讨论、实践、质疑、创造等方法来实现学习目标。	
LO31: 掌握扎实的英语语言基础知识, 培养扎实的语言基本功和听、说、读、写、译等语言应用能力。	
LO32: 掌握英语语言学、文学等相关知识, 具备文学欣赏与文本分析能力。	
LO33: 了解中西文化差异和跨文化的理论知识, 具备较强的跨文化沟通能力。	●
LO34: 掌握商务实践知识, 具有较强的外贸实务操作能力。	●
LO41: 遵守纪律、守信守责; 具有耐挫折、抗压力的能力。	
LO51: 同群体保持良好的合作关系, 做集体中的积极成员; 善于从多个维度思考问题, 利用自己的知识与实践来提出新设想。	
LO61: 具备一定的信息素养, 并能在工作中应用信息技术解决问题。	
LO71: 愿意服务他人、服务企业、服务社会; 为人热忱, 富于爱心, 懂得感恩 (“感恩、回报、爱心” 为我校校训内容之一)	●
LO81: 具有初步的第二外语表达沟通能力, 有国际竞争与合作意识。	

备注: LO=learning outcomes (学习成果)

五、课程目标/课程预期学习成果

六、
内容
本
2个学
在一
期内
每周

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	LO11	理解他人的观点, 尊重他人的价值观, 能在不同场合用书面或口头形式进行有效沟通。	教师课堂介绍, 师生互动	回答问题
2	LO33	掌握国际商务知识, 分析相关商务案例。了解商务沟通的基本理论。	教师课堂介绍, 学生听讲, 师生互动	回答问题
3	LO34	运用商务英语技能, 模拟或实际参加企业实践活动, 进行商务沟通实践。	教师介绍沟通谈判项目, 学生扮演不同角色进行沟通实践。	Presentation,
4	LO71	愿意服务他人、服务企业、服务社会; 为人热忱, 富于爱心, 懂得感恩	教师课堂介绍, 学生实践	回答问题

课程

课程分,
个学
开设,
2学时, 共

计 32 学时，其中 16 课时用于讲授，16 课时用于商务沟通谈判实践。

课程要求教师先讲解, 如何学生进行实践沟通谈判, 授课重点应该放在培养学生的实践沟通和谈判能力的培养上。先理论后实践, 让学生的实际沟通和谈判技能获得较大的提高。

1. 教学内容:

序号	教学内容	学生能力要求
1	Chapter 1 General Introduction	理解本课程的主要要求; 知道商务洽谈的主要流程。
2	Chapter 2 The Nature of Business Negotiations	理解商务洽谈的定义; 知道商务洽谈的特点; 知道商务洽谈的主要理论和流派;
3	Chapter 3 Strategies and Tactics of Distributive Bargaining	理解对立型谈判的定义; 知道最佳备选方案的定义; 理解如何应对商务谈判中的顽固派。
4	Chapter 4 Strategies and Tactics of Integrative Negotiations	理解合作型谈判的定义; 知道合作型谈判的主要特点; 知道合作型谈判中如何创造价值。
5	Chapter 5 Negotiation Preparation and Process	理解谈判前准备工作的重要性; 理解谈判目标和策略的定义; 知道谈判的主要流程。
6	Chapter 6 Communications in Business Negotiations	理解沟通的主要模式; 知道商务谈判中需要沟通的主要内容; 知道如何提高商务谈判沟通的效率。
7	Chapter 7 Finding and Using Negotiation Power	理解谈判力的定义; 知道谈判力和影响力的关系; 理解谈判力对商务谈判的重要性。
8	Chapter 8 Trust and Profit Distributions	理解信任的定义和标准; 理解信任的成本概念; 知道如何提高谈判中双方的信任度。
9	Chapter 9 Ethics in Business Negotiations	理解道德的定义; 知道谈判中欺骗的动机和结果; 知道如何提高谈判人员的道德水准。
10	Chapter 10 Cross-cultural Business Negotiations	理解文化的定义; 会运用跨文化沟通与谈判的基本理论和方法来分析中美商务谈判的文化差异及其解决方法。
11	Chapter 11 Managing Negotiation Impasses	理解商务谈判中僵局的定义; 知道产生僵局的主要原因; 知道如何解决商务谈判中的僵局。
12	Chapter 12 Purchasing Negotiations	理解采购谈判的定义; 知道采购工作的主要流程; 知道如何管理与供应商的谈判。

2. “课程思政”内容和教学方法

外语专业学生在学的过程中, 既要学习中国特色社会主义理论和中国传统文化, 又会不断地接触到西方的政治和文化等。因此, 英语专业的“课程思政”目标变得尤其重要。学生在不断提高外语水平的同时, 还应该思考中西方政治和文化等的差异, 树立正确的人生观和价值观念, 坚定正确的政治信仰, 把自己培养成为一个建设中国特色社会主义的有用之才。

《国际商务谈判》以教材内容为基础进行德育渗透, 加强思政教育, 结合课文主题, 该课程思政指标点包括:

(1) 爱心与感恩，弘扬中华民族传统美德

现代社会变得越来越复杂、冷漠；在课程讲授的同时，鼓励学生多关心同学，多帮助同学，大家相聚建桥都是一种缘分，多给同学和身边的人一点爱心，同时也要多关爱家人，多给父母一些问候，感恩父母，感恩所有给你提供帮助的人。

(2) 遵纪守法，敬畏法律和道德

教育学生无论是在学校和将来走上工作岗位，都要做一个遵纪守法的好公民。在学校要认真学习，不要做违法和违反道德准则的事情；将来在工作中也要严守法律和道德的底线，不做违法的买卖，重合同守信用；不要为了一点蝇头小利就突破自己道德和法律的底线，这样非常不值，因为你还年轻，你的前途远远不止那一点蝇头小利！

(3) 文化自信，要汲取中西方文化中的精华

通过学习习近平总书记在北京大学师生座谈会上的讲话，鼓励学生坚定“文化自信”，秉承中华文化基因，在跨文化交流中重视呈现中国文化身份，充分肯定并积极践行中华文化价值，培养其跨文化交际意识。在接触西方人和西方文化的时候，要汲取其精华，剔除其糟粕。

该课程将思政内容融入课堂活动，“课程思政”建设以课堂教学为抓手，在传授知识的同时，进行价值引领，课堂授课加强核心价值观教育引领作用，在教育中根植理想信念，在知识传授中强调价值观的同频共振，最终实现课堂育人，立德树人。

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	沟通谈判实践	教师提供各种商务实践案例，让学生分不同角色进行沟通谈判实践	16	综合型	

八、评价方式与成绩

总评构成 (1+X)	评价方式	占比
1	期末考试 (开卷)	55%
X1	Essay 1	15%
X2	Essay 2	15%
X3	Essay 3	15%

撰写: 系主任审核: 

审核时间: 2022.9