《国际商务谈判》课程教学大纲

一、课程基本信息

|  |  |
| --- | --- |
| 课程名称 | 国际商务谈 |
| 外文名称 | International Business Negotiation |
| 课程代码 | 13050262515 | 与其他课程关系 |
| 课程性质 | 限选 | 二年级《商务英语口语》课程、《跨文化商务交际》课程三年级同时进行《商务英语口译》课程 |
| 学时/学分 | 32学时（20节理论学时+12节实践学时）/2学分 |
| 考核方式 | 考试 |
| 开课学期 | 第6学期 |
| 开课院系 | 商务英语学院 |
| 适用专业 | 商务英语专业 |
| 编制时间 | 2023年2月26日 |
| 课程教材与学习资源 |
| 参考教材 | 《国际商务谈判》，朱丹亚、余静、谭亮主编，重庆大学出版社， 2017/1 |
| 教学参考资料及其他学习资源 | [1]《国际商务谈判》，杨霞，上海，华东师范大学出版社，2018。[2]《国际商务谈判》，左连村，广州，中山大学出版社，2018。[3]《国际商务谈判》，全英，北京：清华大学出版社，2003。[4]《商务英语谈判》，谢晓莺，北京：中国商务出版社，2005。[5]《成功谈判》，王关富 宿玉荣，上海：复旦大学出版社，2001。[6] 《国际商务谈判》，Jeffrey Edmund Curry, 上海：上海外语教育出版社， 2004。 |
| 大纲编制人及责任人信息 |
| 大纲编制人员 | 余静 朱丹亚 |
| 审核负责人 | 张开泉 |
| 审定负责人 | 黄绍胜 |

二、课程目标与任务

国际商务谈判是商务英语专业三年级学生开设的专业限选课。该课程从语言和文化的角度出发，要求学生掌握有关国际商务谈判的基础理论知识和在国际商务实践中进行商务谈判的实用技能，同时培养和提高学生的语言及交际能力，为今后从事国际贸易相关工作打下坚实的理论和语言基础。

要求做到以下几点：

1. 掌握国际商务谈判的基本原理。

2. 运用国际商务谈判的基本原理分析和理解现代国际商务谈判的过程和策略。

3. 将国际商务谈判基本原理和个人实践相结合，提升个人商务谈判能力。

4. 将国际商务谈判理论、人文与科学素养相结合，以英语作为工作语言分析并解决问题。

5. 通过案例，掌握马克思主义基本立场、观点和方法，践行社会主义核心价值观，具有坚定正确的政治方向、良好的思想品质和道德修养和高度的社会责任感，具备较强的创新精神和国际商务谈判的实践能力。

三、课程主要内容、要求及学时分配

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 主要内容 | 基本要求 | 学时分配 |
| 1 | ▪ Define international business negotiation ▪ Identify the principles of international business negotiation▪ Describe the characteristics of international business negotiation▪ Exemplify influences of cultural differences in international business negotiation  | The principles and characteristics of international business negotiationExemplify influences of cultural differences in international business negotiation应用：授课中融入习近平主席的新时代中国特色社会主义思想中关于中华文化的内容即中华优秀传统文化蕴含的人文精神，如，求同存异，诚信友善，和而不同等。（2学时） | 6学时（含2学时实践课） |
| 2 | ▪ Form Negotiating Team▪ Create Information Base▪ Draft the Negotiating Plan▪ Make Physical Preparations | Master different preparation steps of negotiation 应用：通过案例分析，把思政目标确定在提高风险防范意识，提升沟通能力和团队合作能力。（2学时） | 6学时（含2学时实践课） |
| 3 | ▪ Define the opening, bargaining and closing phase ▪ Describe each step in these phases▪ Identify the common mistakes made in each phase of negotiation  | Define the opening, bargaining and closing phase应用：引入法制教育，讨论在谈判时如何自觉维护国家利益、社会利益和企业利益。（2学时） | 6学时（含2学时实践课） |
| 4 | ▪Identify positive negotiation strategies▪ Identify negative strategies and the ways to counter | Exemplify influences of cultural differences in international business negotiation应用：竞争与和平，运用案例讲解中国谈判员面临的文化冲突特点（2学时） | 6学时（含2学时实践课） |
| 5 | ▪Identify the causes of an impasse in negotiation**▪**Understand the strategies of breaking an impasse**▪**Apply the strategies in negotiation simulation**▪**Identify the four styles of communication▪Develop your communication style▪Master non-verbal communication skills▪Know cultural differences in style preferences | Identify the causes of an impasse in negotiationUnderstand the strategies of breaking an impasseIdentify the four styles of communicationDevelop your communication style 应用：通过模拟谈判进行谈判策略和技巧训练（2学时） | 4学时（含2学时实践课） |
| 6 | Negotiation Simulation | To apply all the tactics and strategies in the simulated negotiation and summarize the experiences.应用：模拟谈判（4学时） | 4学时（含4学时实践课） |

四、主要教学方法与手段

1．启发式。根据高等院校学生的特点，启发学生独立思考，质疑问难，做到既传授理论和知识又指导方法，提高理解和分析谈判现象的能力。

3．探究式。鼓励学生进行探究式学习，教师在课上要有意识的多鼓励学生质疑，师生可以共同质疑，最终解疑，同类问题还可以举一反三，以求更好的效果。

3. 案例教学。教师精心准备典型案例,系统性地串联国际商务英语谈判知识,针对不同案例创设问题,并引导学生自主分析案例中的问题;通过师生互动,小组间模拟谈判,角色扮演等生生互动活动,让学生亲自体验谈判,发现问题并寻找解决方法,最后师生共同完成反馈任务,评价,总结并归纳案例谈判知识的学习方法和规律,从而提高学习者的谈判理论认知和实际谈判技能。

4．自主式。根据教学的进度和教学内容的要求，学生可以进行自主式学习，他们有权力选择他们认为有用的或者在今后的工作与学习中需要的学习内容，教师可就此教学；另外教师有权力选择安排他认为可以由学生自主学习的内容。

5．理论联系实际。国际商务谈判本身就是一门理论性、知识性、实践性都很强的课程，因此教学中理论联系实际就显得非常重要。通过观看谈判影像资料和案例分析，使学生熟悉来自不同文化背景谈判者的谈判风格，学会灵活运用谈判策略和技巧。在教授有关商务谈判专业知识的同时，通过主题演讲、句型操练、翻译、小组讨论和模拟谈判等形式，提高学生的语言水平。总之，通过对此门课程的学习，使学生的专业素质和商务沟通能力得到提高，真正做到学有所用。

五、课程考核和成绩评定

课程考核方式：平时考核与期末考试相结合

成绩评定：平时成绩（50%）+ 期末闭卷考试（50%）

平时成绩由考勤、课堂测验、课堂谈判表现、案例分析、学生互评自评、谈判presentation、模拟谈判等多个部分组成，各占5%-20%