上海建桥学院课程教学进度计划表

**一、基本信息**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程代码 | 2060062 | 课程名称 | 国际商务谈判（双语） |
| 课程学分 | 2 | 总学时 | 32 |
| 授课教师 | 朱慧 | 教师邮箱 | 18109@gench.edu.cn |
| 上课班级 | 工商管理B21-3  工商管理B21-4 | 上课教室 | 二教210 104 |
| 答疑时间 | 周四上午 | | |
| 主要教材 | 国际商务谈判 白远 中国人民大学出版社2019年3月第5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 | **第1章　谈判动机与关键概念**  1.1 谈判  1.2 冲突  1.3 利益得失  **第2章　谈判程序与结构**  2.1 谈判程序  2.2 谈判的一般结构 | 讲课  讨论 | 书后作业 |
| 2 | **第2章　谈判程序与结构**  2.3 贸易谈判结构  **第3章　谈判润滑剂**  3.1 设定谈判目标  3.2 信息调研  3.3 配备谈判组成员  3.4 确定谈判地点 | 讲课  讨论 | 书后作业 |
| 3 | **第4章　双赢原则**  4.1 传统理念  4.2 双赢理念的引入-谈判界的一场革命  4.3 怎样实现双赢  **第5章　合作原则谈判法**  5.1 合作原则谈判法及其四个组成部分  5.2 对事不对人  5.3 着眼于利益而非立场  5.4 创造双赢方案 | 讲课  讨论 | 书后作业 |
| 4 | **第5章　合作原则谈判法**  5.5 引入客观评判标准  **第6章　利益分配法则**  6.1 需求理论  6.2 需求理论在谈判中的应用  6.3 国内谈判的三层利益  6.4 双层博弈规则  **第7章　谈判力与相关因素**  7.1 谈判力及其来源  7.2 谈判力的影响因素 | 讲课  讨论 | 书后作业 |
| 5 | **第7章　谈判力与相关因素**  7.3 谈判力策略的应用  7.4 谈判力的测量  **第8章　信任法则**  8.1 信任及其解释  8.2 决定信任水平的因素  8.3 决定信任行为倾向的因素  8.4 信任的效应  8.5 如何增进相互信任  **第9章　谈判者性格类型与谈判模式**  9.1 谈判者的性格类型  9.2 个人性格类型与AC模型 | 讲课  讨论 | 书后作业 |
| 6 | **第9章　谈判者性格类型与谈判模式**  9.3 性格类型与谈判模式  9.4 性格测试在谈判中的应用  **第10章　博弈论及其在谈判中的应用**  10.1 博弈论及其基本假设与规则  10.2 结果与矩阵排列  10.3 囚徒困境博弈  10.4 合作目标的直接决定因素  **第11章　两分法谈判与综合型谈判**  11.1 两分法谈判 | 讨论 | 书后作业 |
| 7 | **第11章　两分法谈判与综合型谈判**  11.2 价格谈判与谈判区间  11.3 综合型谈判  **第12章　复杂谈判**  12.1 复杂谈判及其特点  12.2 第三方的参与  12.3 多方参与的谈判与谈判联合体 | 讲课  讨论 | 书后作业 |
| 8 | **第13章　文化模式与谈判模式**  13.1 文化的定义  13.2 文化模式  13.3 霍夫斯泰德的文化价值研究  **第14章　谈判风险与管理**  14.1 识别风险来源  14.2 外部风险  14.3 内部风险  14.4 风险管理 | 讲课  讨论 | 书后作业 |

**三、评价方式以及在总评成绩中的比例**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 总评构成（1+X） | 评价方式 | 占比 |
| X1 | 小组演讲 | 25% |
| X2 | 实践报告 | 25% |
| X3 | 课堂测试 | 50% |

任课教师：朱慧 系主任审核：吴璠 日期：2021.8.28