《商务谈判理论与实践》本科课程教学大纲

一、课程基本信息

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 商务谈判理论与实践 | | | | | |
| Business Negotiation Theory and Practice | | | | | |
| 课程代码 | 2120115 | 课程学分 | | 2 | | |
| 课程学时 | 32 | 理论学时 | 24 | 实践学时 | | 8 |
| 开课学院 | 珠宝学院 | 适用专业与年级 | | 工商管理专业 大三 | | |
| 课程类别与性质 | 专业基础选修课 | 考核方式 | | 考查 | | |
| 选用教材 | 《国际商务谈判 理论、案例分析与实践》  作者：白远  ISBN：978-7-300-30477-9  出版社：中国人民大学出版社  版本：2022年4月第6版 | | | 是否为  马工程教材 | | 否 |
| 先修课程 | 管理学概论 2120110（3）、市场营销（双语） 2120055（3） | | | | | |
| 课程简介 | 本课程是工商管理（奢侈品管理）专业学生一门重要的专业基础选修课，旨在通过对谈判相关问题的分析、知识的框架结构梳理，使学生充分了解如何进行商务沟通、议价协商和掌握必要的谈判心理学知识，并且认识到人与人之间、人与团体之间、团队与团队之间的冲突。本课程系统、全面地介绍商务谈判的基本理论、基本知识和基本技能；深入阐述大量商务谈判领域的最新案例，理论与实务并重；充分反映商务谈判领域的发展特点及趋势。通过案例学习，达到使学生理解并运用谈判策略、技巧和谈判艺术的目的。学生将初步具有用商务谈判知识解决一般问题的能力，对在谈判中出现的各种情况具有一定的分析能力和解决问题的能力，自身的素质得到一定的提升，拥有一定的对外交往的实际能力。 | | | | | |
| 选课建议与学习要求 | 本课程适合工商管理、国际贸易、工程管理等一切与商科有关的专业学生学习或者选修。适合较高年级的学生学习。由于课程中实践占比较多，因此对于学生的专业水平要求较高。学习本课程的学生应该完成管理学概论、市场营销等专业基础课的学习，具备一定的商业沟通及对话能力。 | | | | | |
| 大纲编写人 |  | | 制/修订时间 | | 2024年9月 | |
| 专业负责人 |  | | 审定时间 | | 2024年9月 | |
| 学院负责人 | （签名） | | 批准时间 | |  | |

二、课程目标与毕业要求

（一）课程目标

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 类型 | 序号 | 内容 |
| 知识目标 | 1 | 掌握有关商务谈判内容和方法的基本知识，懂得商务谈判的有关法律规定。 |
| 技能目标 | 2 | 掌握商务谈判的程序和技巧，商务谈判的策略及有关技能。 |
| 3 | 熟悉项目风险、项目采购，在模拟谈判中能充分讨论方案的可行性并形成书面报告。 |
| 4 | 应用书面或口头形式，阐释自己的观点，有效沟通，学生能当堂演讲展示小组谈判成果。 |
| 素养目标  (含课程思政目标) | 5 | 倾听他人意见、尊重他人观点、分析他人需求，学生能参与讨论及模拟谈判中。 |
| 6 | 身心健康，能承受学习和生活中的压力，学生能参与到课堂教学中并掌握谈判理论知识。 |

（二）课程支撑的毕业要求

|  |
| --- |
| **LO1品德修养**：拥护中国共产党的领导，坚定理想信念，自觉涵养和积极弘扬社会主义核心价值观，增强政治认同、厚植家国情怀、遵守法律法规、传承雷锋精神，践行“感恩、回报、爱心、责任”八字校训，积极服务他人、服务社会、诚信尽责、爱岗敬业。  ②遵纪守法，增强法律意识，培养法律思维，自觉遵守法律法规、校纪校规。  ④诚信尽责，为人诚实，信守承诺，勤奋努力，精益求精，勇于担责。  ⑤爱岗敬业，热爱所学专业，勤学多练，锤炼技能。熟悉本专业相关的法律法规，在实习实践中自觉遵守职业规范，具备职业道德操守。 |
| **LO2专业能力：**具有人文科学素养，具备从事奢侈品管理工作或专业的理论知识、实践能力。  ⑥项目管理能力。熟悉项目范围、项目时间、项目[成本](http://baike.so.com/doc/301833-319493.html)、项目质量、项目人员、项目沟通、[项目风险](http://baike.so.com/doc/4386904-4593403.html)、项目采购、项目集成管理等。 |
| **LO3表达沟通**：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。  ①倾听他人意见、尊重他人观点、分析他人需求。  ②应用书面或口头形式，阐释自己的观点，有效沟通。 |

（三）毕业要求与课程目标的关系

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 毕业要求 | 指标点 | 支撑度 | 课程目标 | 对指标点的贡献度 |
| LO1 | ② | L | 1.掌握有关商务谈判内容和方法的基本知识，懂得商务谈判的有关法律规定。 | 100% |
| ④ | M | 6.身心健康，能承受学习和生活中的压力，学生能参与到课堂教学中并掌握谈判理论知识。 | 100% |
| ⑤ | M | 1.掌握有关商务谈判内容和方法的基本知识，懂得商务谈判的有关法律规定。 | 50% |
| 6.身心健康，能承受学习和生活中的压力，学生能参与到课堂教学中并掌握谈判理论知识。 | 50% |
| LO2 | ⑥ | L | 2.掌握商务谈判的程序和技巧，商务谈判的策略及有关技能。 | 40% |
| 3.熟悉项目风险、项目采购，在模拟谈判中能充分讨论方案的可行性并形成书面报告。 | 60% |
| LO3 | ① | H | 5.倾听他人意见、尊重他人观点、分析他人需求，学生能参与讨论及模拟谈判中。 | 100% |
| ② | H | 4.应用书面或口头形式，阐释自己的观点，有效沟通，学生能当堂演讲展示小组谈判成果。 | 100% |

三、课程内容与教学设计

（一）各教学单元预期学习成果与教学内容

|  |
| --- |
| **第1单元　谈判动机与关键概念 理论课时：2课时 实践课时：1 课时**  **教学内容：**  1.1 谈判  1.2 冲突  1.3 利益得失  **知识点和能力要求：**  知道:导致冲突的根本原因；  理解:谈判、冲突和利益得失；  运用:解决冲突的基本途径；  分析:人们为什么谈判。  **教学难点：**  导致冲突的根本原因；解决冲突的基本途径；谈判、冲突和利益得失如何定义；人们为什么谈判。  **预期学习成果：**  知道导致冲突的根本原因；理解谈判、冲突和利益得失；运用谈判作为解决冲突的基本途径；会分析人们为什么谈判。  **第2单元　谈判程序与结构 理论课时：2课时 实践课时：1课时**  **教学内容：**  2.1 谈判程序  2.2 谈判的一般结构  2.3 贸易谈判结构  **知识点和能力要求：**  知道:谈判的基本程序与一般结构；  理解:商务谈判的基本程序；  运用:谈判过程中谈判者应考虑的要点。  **教学难点：**  谈判的基本程序与一般结构；谈判过程中谈判者应考虑的要点；商务谈判的基本程序。  **预期学习成果：**  知道谈判的基本程序与一般结构；理解商务谈判的基本程序；运用辩证思维思考谈判过程中的要点。  **第3单元　谈判润滑剂 理论课时：2课时 实践课时：1课时**  **教学内容：**  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  **知识点和能力要求：**  知道:谈判准备工作、谈判组成员；  理解:在谈判中信息的重要性；  分析:为取得谈判成功应制定哪些目标；  评价:谈判地点选择对谈判结果的影响。  **教学难点：**  谈判准备工作；为取得谈判成功应制定哪些目标；在谈判中信息的重要性；谈判组成员；谈判地点选择对谈判结果的影响。  **预期学习成果：**  知道谈判准备工作、谈判组的组成成员；理解信息在谈判中的重要性；分析为取得谈判成功应制定哪些目标；评价谈判地点选择对谈判结果的影响。  **第4单元　双赢原则 理论课时：2课时 实践课时：1课时**  **教学内容：**  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  **知识点和能力要求：**  知道:传统谈判过程；  理解:双赢理念、传统理念对谈判的影响；  运用:谈判双方怎样取得双赢的结果。  **教学难点：**  双赢理念；传统谈判过程；传统理念对谈判的影响；谈判双方怎样取得双赢的结果。  **预期学习成果：**  知道传统谈判过程；理解双赢理念和传统理念对谈判的影响；运用适当的策略帮助谈判取得双赢的结果。  **第5单元　合作原则谈判法 理论课时：2课时 实践课时：1课时**  **教学内容：**  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  5.5 引入客观评判标准  **知识点和能力要求：**  知道:合作原则谈判法的组成；  理解:合作原则谈判法的内容；  分析:合作原则谈判法提倡的理念；  评价:合作原则谈判法的重要性。  **教学难点：**  合作原则谈判法的组成；合作原则谈判法提倡的理念。  **预期学习成果：**  知道合作原则谈判法的组成部分；理解合作原则谈判法的内容；运用合作原则谈判法提倡的理念进行谈判分析；评价合作原则谈判法的重要性。  **第6单元　利益分配法则 理论课时：4课时 实践课时：2课时**  **教学内容：**  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  **知识点和能力要求：**  知道:国内谈判中所涉及的利益层次；  理解:不同层次的利益对谈判结果的影响；  运用:双层博弈中的两个层次利益；  评价:国内利益的良好协调对国际谈判结果的影响。  **教学难点：**  国内谈判中所涉及的利益层次；不同层次的利益对谈判结果的影响；双层博弈中的两个层次利益；国内利益的良好协调对国际谈判结果的影响。  **预期学习成果：**  知道国内谈判中所涉及的利益层次；理解不同层次的利益对谈判结果的影响；运用双层博弈中的两个层次利益分析谈判案例；评价国内利益的良好协调对国际谈判结果的影响。  **第7单元　谈判力与相关因素 理论课时：2课时 实践课时：0课时**  **教学内容：**  7.1 谈判力及其来源  7.2 谈判力的影响因素  7.3 谈判力策略的应用  7.4 谈判力的测量  **知识点和能力要求：**  知道:谈判力；  理解:谈判力的来源；  运用:谈判力的影响因素；  综合:怎样利用影响因素来增加自己的谈判力。  **教学难点：**  谈判力的概念；谈判力的来源；谈判者谈判力的影响因素；谈判者怎样利用影响因素来增加自己的谈判力。  **预期学习成果：**  知道谈判力的定义；理解谈判力的来源；运用谈判力的影响因素增强己方谈判力并削弱对方谈判力。  **第8单元　信任法则 理论课时：2课时 实践课时：1课时**  **教学内容：**  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  **知识点和能力要求：**  知道:信任的含义；  理解:什么因素决定了一个人信任他人或被他人所信任；  分析:什么因素对人的信任行为具有决定性影响；  评价:信任或者不信任对谈判的结果有什么影响。  **教学难点：**  信任的含义；什么因素决定了一个人信任他人或被他人所信任；什么因素对人的信任行为具有决定性影响；信任或者不信任对谈判的结果有什么影响。  **预期学习成果：**  知道信任的含义；理解什么因素决定了一个人信任他人或被他人所信任；分析什么因素对人的信任行为具有决定性影响；评价信任或者不信任对谈判的结果有什么影响。  **第9单元　谈判者性格类型与谈判模式 理论课时：2课时 实践课时：0课时**  **教学内容：**  9.1 谈判者的性格类型  9.2 个人性格类型与AC模型  9.3 性格类型与谈判模式  9.4 性格测试在谈判中的应用  **知识点和能力要求：**  知道:谈判者的性格类型；  理解:谈判者的性格对谈判活动的影响；  评价:文化环境对塑造谈判者的性格的作用。  **教学难点：**  谈判者的性格类型；谈判者的性格对谈判活动的影响；文化环境对塑造谈判者的性格的作用。  **预期学习成果：**  知道谈判者的性格类型；理解谈判者的性格对谈判活动的影响；评价文化环境对塑造谈判者的性格的作用。  **第10单元　博弈论及其在谈判中的应用 理论课时：4课时 实践课时：0课时**  **教学内容：**  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  **知识点和能力要求：**  知道:博弈论及其基本假设；  理解:博弈行为、囚徒困境博弈；  运用:博弈论在谈判中的应用。  **教学难点：**  博弈论及其基本假设；博弈论研究博弈行为；囚徒困境博弈；博弈论在谈判中的应用。  **预期学习成果：**  知道博弈论及其基本假设；理解博弈行为、囚徒困境博弈；运用博弈论分析谈判局势。 |

（二）教学单元对课程目标的支撑关系

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 课程目标  教学单元 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 第1单元 谈判动机与关键概念 | √ |  |  | √ | √ | √ |
| 第2单元 谈判程序与结构 | √ | √ | √ |  |  |  |
| 第3单元 谈判润滑剂 | √ | √ | √ |  |  |  |
| 第4单元 双赢原则 | √ | √ |  | √ | √ | √ |
| 第5单元 合作原则谈判法 | √ | √ | √ | √ | √ | √ |
| 第6单元 利益分配法则 |  | √ |  |  | √ |  |
| 第7单元 谈判力与相关因素 |  | √ | √ |  | √ |  |
| 第8单元 信任法则 | √ |  |  |  | √ |  |
| 第9单元 谈判者性格类型与谈判模式 |  | √ |  |  | √ | √ |
| 第10单元 博弈论及其在谈判中的应用 | √ |  |  |  | √ | √ |

（三）课程教学方法与学时分配

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 教学单元 | 教与学方式 | 考核方式 | 学时分配 | | |
| 理论 | 实践 | 小计 |
| 第1单元 谈判动机与关键概念 | 互动法 讲授法 小组讨论 情境模拟 | 课堂小测验 | 2 | 1 | 3 |
| 第2单元 谈判程序与结构 | 讲授法 课堂展示 互动法 案例研究 | 课堂小测验 | 2 | 1 | 3 |
| 第3单元 谈判润滑剂 | 案例法 小组讨论 讲授法 | 课堂展示 | 2 | 1 | 3 |
| 第4单元 双赢原则 | 讲授法 案例法 小组讨论 情境模拟 | 课堂小测验 | 2 | 1 | 3 |
| 第5单元 合作原则谈判法 | 互动讨论 案例分析 小组模拟 讲授法 | 课堂展示 | 2 | 1 | 3 |
| 第6单元 利益分配法则 | 讨论法 讲授法 习题法 | 小组项目报告 | 4 | 2 | 6 |
| 第7单元 谈判力与相关因素 | 讲授法 案例法 | 课堂小测验 | 2 | 0 | 2 |
| 第8单元 信任法则 | 讨论法 讲授法 案例研究 | 课堂小测验 | 2 | 1 | 3 |
| 第9单元 谈判者性格类型与谈判模式 | 习题法 案例法 头脑风暴 | 课堂展示 | 2 | 0 | 2 |
| 第10单元 博弈论及其在谈判中的应用 | 案例法 习题法 讲授法 | 课堂小测验 | 4 | 0 | 4 |
| 合计 | | | 24 | 8 | 32 |

（四）课内实验项目与基本要求

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 实验项目名称 | 目标要求与主要内容 | 实验  时数 | 实验  类型 |
| 1 | 张老师的困境 | 由小组成员分饰案例中的三个角色，分析其冲突原因，通过模拟谈判寻求解决方法。 | 1 | ① |
| 2 | 一次经济衰退 | 分析劳方和资方各自的主要利益和谈判底线，小组成员分饰二方进行模拟谈判，该实验包含了数据收集分析、BATNA计算以及模拟谈判。 | 1 | ④ |
| 3 | 丝绸销售 | 学生每四人分为一组，其中2人作为卖方，2人作为买方，从谈判的第二阶段开始继续谈判，达成最终协议。谈判尽可能在40分钟内完成。 | 1 | ① |
| 4 | 融资租赁谈判 | 学生分组饰演承租人与出租人，按照案例中所谈各项内容的重要性进行排序，确定双方最重要的利益所在，并据此制订谈判方案。 | 1 | ③ |
| 5 | 旅馆销售 | 四名同学组成一个谈判小组，其中2人为买方，另2人为卖方。同伴之间先讨论背景介绍并准备谈判如何进行，分析双方的利益所在，找出双方的共同利益或互补利益，并确定己方的最初出价和底线价格，随后进行模拟谈判。 | 1 | ④ |
| 6 | 河上建坝纠纷 | 组建谈判小组，成员各自代表电力公司、农民和环保主义者。首先，尽可能多地提出解决方案；其次，讨论并提出可行的方案；而后通过谈判确定一个得到三方认可的最可行的方案，该方案应当满足各方的基本利益；最后形成一篇书面的模拟谈判报告。 | 2 | ④ |
| 7 | 支付问题谈判 | 学生4人每组，2人饰演卖方，2人饰演买方，完成案例中有关支付方式的谈判。 | 1 | ① |
| 实验类型：①演示型 ②验证型 ③设计型 ④综合型 | | | | |

四、课程思政教学设计

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  | | --- | --- | | **谈判学内容** | **课程思政切入点** | | **商务谈判概述**  （谈判的含义、商务谈判基本特征、商务谈判种类、商务谈判基本原则） | 社会主义核心价值观、爱国主义教育、诚信教育、法律意识教育、道德意识教育、国际视野、正确认识世界和中国发展大势、正确认识中国特色和国际比较、正确认识时代责任和历史使命。 | | **商务谈判人员的素质**  （坚强的政治素质、良好的职业道德、合理的知识结构、良好的人际关系能力、良好的心理素质、良好的仪表） | 商务法规、政治素养、职业道德、社会公德、仪容仪表、遵纪守法、廉洁奉公、忠于国家、强烈的事业心、进取心和责任感。 | | **商务谈判心理**  （性格与谈判、气质与谈判、能力与谈判、商务谈判心理的实用技巧） | 健全的人格、良好的心理素质、诚信友善、品格修养。 | | **商务谈判前的准备**  （组织谈判人员、收集信息资料、制定谈判方案、模拟谈判） | “军马未动，粮草先行”、“良好的开始是成功的一半”、“运筹策帷帐之中，决胜于千里之外”、“凡事预则立，不预则废”。 | | **商务谈判的开局** | 创造良好的合作气氛、讲究礼仪、诚信友善。 | | **商务谈判的磋商** | 价值观、爱国主义、工匠精神、思想政治、人文素养、学会沟通协作和主动。 | | **商务谈判的签约** | 社会主义核心价值观、公正公平、诚信友善。 | |

五、课程考核

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 总评构成 | 占比 | 考核方式 | 课程目标 | | | | | | 合计 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| X1 | 30% | 课堂展示 | 15 | 15 |  | 50 | 20 |  | 100 |
| X2 | 30% | 小组项目报告 | 20 | 10 | 50 | 10 | 10 |  | 100 |
| X3 | 40% | 课堂小测验 | 20 | 20 |  |  |  | 60 | 100 |

评价标准细则（选填）

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 考核项目 | 课  程  目  标 | 考核要求 | 评价标准 | | | |
| 优  100-90 | 良  89-75 | 中  74-60 | 不及格  59-0 |
| X1 |  |  |  |  |  |  |
| X2 |  |  |  |  |  |  |
| X3 |  |  |  |  |  |  |

六、其他需要说明的问题

|  |
| --- |
| 无 |