上海建桥学院课程教学进度计划表

**一、基本信息**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程代码 | 2060781 | 课程名称 | 商务沟通与礼仪 |
| 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B18-4 | 上课教室 | 三教110 |
| 答疑时间 | 周一下午 |
| 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 | 30% |
| X2 | 实践报告 | 30% |
| X3 | 课堂测试 | 40% |

任课教师：朱慧 系主任审核：吴璠 日期：2021.2.10