《国际商务谈判》课程教学进度计划表

一、基本信息

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 国际商务谈判 | | | | |
| 课程代码 | 2020282 | 课程序号 | 4029 | 课程学分/学时 | 2/32 |
| 授课教师 | 李艳 | 教师工号 | 21123 | 专/兼职 | 专 |
| 上课班级 | 英语22-3 | 班级人数 | 21 | 上课教室 | 一教308 |
| 答疑安排 | 周二 7-8节 地点: 9334； 周三7-8节 地点：9334 | | | | |
| 课程号/课程网站 | https://www.mosoteach.cn/web | | | | |
| 选用教材 | 《国际商务谈判》，罗伊·J·列维奇等，中国人民大学出版社，2020 | | | | |
| 参考教材与资料 | 《国际商务谈判：理论案例与实践》，白远，中国人民大学出版社，2022 | | | | |

二、课程教学进度

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 课次 | 课时 | 教学内容 | 教学方式 | 作业 |
| 1 | 2 | Chapter 1 General Introduction | 课堂讲授、探讨  与课后练习 | 复习本次讲座要点；  完成相关练习；  预习下一课内容 |
| 2 | 2 | Chapter 2 The Nature of Business Negotiations | 课堂讲授、探讨  与课后练习 | 复习本次讲座要点；  完成相关练习；  预习下一课内容 |
| 3 | 2 | Chapter 3 Strategies and Tactics of Distributive Bargaining | 课堂讲授、探讨  与课后练习 | 复习本次讲座要点；  完成相关练习；  预习下一课内容 |
| 4 | 2 | Chapter 3 Strategies and Tactics of Distributive Bargaining | 课堂讲授、探讨  与课后练习 | 复习本次讲座要点；  完成相关练习；  预习下一课内容 |
| 5 | 2 | Chapter 4 Strategies and Tactics of Integrative Negotiations | 课堂讲授、探讨  与课后练习 | 复习本次讲座要点；  完成相关练习；  预习下一课内容 |
| 6 | 2 | Chapter 4 Strategies and Tactics of Integrative Negotiations | 课堂讲授、探讨  与课后练习 | 复习本次讲座要点；  完成相关练习；  预习下一课内容 |
| 7 | 2 | Chapter 5 Negotiation Preparation and Process | 课堂讲授、探讨  与课后练习 | 复习本次讲座要点；  完成相关练习；  预习下一课内容 |
| 8 | 2 | Chapter 6 Communications in Business Negotiations | 课堂讲授、探讨  与课后练习 | 复习本次讲座要点；  完成相关练习；  预习下一课内容 |
| 9 | 2 | Chapter 7 Finding and Using Negotiation Power | 课堂讲授、探讨  与课后练习 | 复习本次讲座要点；  完成相关练习；  预习下一课内容 |
| 10 | 2 | Chapter 8 Trust and Profit Distributions | 课堂讲授、探讨  与课后练习 | 复习本次讲座要点；  完成相关练习；  预习下一课内容 |
| 11 | 2 | Chapter 9 Cross-cultural Business Negotiations | 课堂讲授、探讨  与课后练习 | 复习本次讲座要点；  完成相关练习；  预习下一课内容 |
| 12 | 2 | Chapter 9 Cross-cultural Business Negotiations | 研讨会与课堂实践 | 复习本次讲座要点；  完成相关练习；  预习下一课内容 |
| 13 | 2 | Chapter 9 Cross-cultural Business Negotiations | 研讨会与课堂实践 | 复习本次讲座要点；  完成相关练习；  预习下一课内容 |
| 14 | 2 | Chapter 10 Ethics in Business Negotiations | 研讨会与课堂实践 | 复习本次讲座要点；  完成相关练习；  预习下一课内容 |
| 15 | 2 | Chapter11 Managing Negotiation Impasses | 课堂讲授、探讨  与案列研究 | 复习本次讲座要点；  完成相关练习；  预习下一课内容 |
| 16 | 2 | quiz | 随堂测试 | 测试 |

三、考核方式

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 总评构成 | 占比 | 考核方式 |
| X1 | 10% | 阶段性测试 |
| X2 | 20% | 项目报告 |
| X3 | 20% | 实践报告 |
| X4 | 50% | 随堂测试 |

任课教师： 李艳 （签名） 系主任审核： （签名）日期：2024/09/01