

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN
ĐÀM PHÁN THƯƠNG MẠI**

Hệ đào tạo: Đại học chính quy

Ngành: Kinh doanh thương mại

1. Thông tin chung về học phần

- Tên học phần: Đàm phán thương mại (Trade negotiation)
- Mã học phần: DQK.01.02
- Số tín chỉ: 02
- Vị trí của học phần trong CTĐT: Kiến thức chuyên ngành, tự chọn
- Đối tượng học: Sinh viên ngành KDTM
- Các học phần tiên quyết: Không
- Học phần học trước: Không
- Học phần song hành: Không
- Phân bổ giờ tín chỉ đối với các hoạt động, trong đó:
 - + Lý thuyết: 23 tiết
 - + Kiểm tra : 01 tiết
 - + Bài tập, thực hành và thảo luận nhóm: 12 tiết
 - + Tự học: 64 tiết
- Bộ môn phụ trách học phần: Kinh doanh thương mại
- Giảng viên phụ trách học phần:
Họ và tên: TS. Nguyễn Thông Thái
Chức danh: Trưởng Bộ môn KDTM
Thông tin liên hệ: ĐT: 0982.969.851; Email: thongthai@fbu.edu.vn

2. Mô tả học phần

Học phần Đàm phán thương mại là học phần thuộc kiến thức chuyên ngành KDTM, tự chọn; trang bị cho sinh viên những kiến thức cơ bản về đàm phán thương mại, và ứng dụng được phương pháp, chiến lược và chiến thuật đàm phán để giải quyết các tình huống trong kinh doanh. Nắm vững và vận dụng lý thuyết về quy trình và kỹ năng đàm phán kinh doanh trong thực hành đàm phán. Phân tích thông tin, dữ liệu cần thiết để thực hiện đàm phán với các đối tác đến từ các nền văn hóa khác nhau. Học phần rèn luyện cho người học kỹ năng về vận dụng linh hoạt các kỹ năng mềm về giao tiếp, đàm phán, làm việc nhóm trong công việc. Rèn luyện khả năng tự học, tìm tòi và sáng tạo, khả năng chịu áp lực công việc và giải quyết các vấn đề phát sinh, tự tin và kiên trì theo đuổi mục tiêu. Nội dung giảng dạy và các ví dụ minh họa phù hợp với mục tiêu đào tạo của Trường Đại học Tài chính - Ngân hàng Hà Nội.

3. Mục tiêu của học phần:

Mục tiêu học phần	Mô tả mục tiêu học phần
CSO 1.1	Ứng dụng được chiến thuật đàm phán để giải quyết các tình huống trong kinh doanh.
CSO 1.2	Thu thập thông tin, dữ liệu cần thiết để thực hiện đàm phán với các đối tác đến từ các nền văn hóa khác nhau.
CSO 2.1	Xây dựng được các kế hoạch đàm phán.
CSO 2.2	Thực hiện kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng giao tiếp, hỗ trợ ra quyết định, kỹ năng đàm phán.
CSO 3.1	Có đạo đức nghề nghiệp và hình thành thái độ công bằng, khách quan, khoa học và có trách nhiệm trong học tập và làm việc.

4. Chuẩn đầu ra của học phần (CLO – Courses Learning Outcomes)

Mục tiêu học phần	CDR học phần	Mô tả chuẩn đầu ra học phần	Mức độ đóng góp của CDR đối với CTĐT	CDR của CTĐT
		<i>Hoàn thành học phần này, người học thực hiện được:</i>		
CDR về kiến thức:				
CSO 1.1	CLO1.1	Người học nắm được những đặc điểm cơ bản trong văn hóa đàm phán.	2	PLO 1.3
CSO 1.2	CLO1.2	Vận dụng được các nội dung đàm phán và quy trình đàm phán ký kết hợp đồng thương mại, nội dung và quy trình đàm phán ký kết thỏa thuận thương mại.	2	
CDR về kỹ năng:				
CSO 2.1	CLO 2.1	Tổng hợp thông tin quản trị phục vụ cho việc ra quyết định.	2	PLO 2.4
CSO 2.2	CLO 2.2	Người học có kỹ năng đàm phán trực tiếp, kỹ năng lập kế hoạch, tổ chức đàm phán, đánh giá đàm phán.	2	PLO 2.3
CDR về năng lực tự chủ và trách nhiệm:				
CSO 3.1	CLO 3.1	Người học có thái độ tích cực, chủ động, trách nhiệm với việc tham gia các giờ học và các công việc được giao.	2	PLO 3.2

Mức đóng góp: nhiều (3); trung bình (2); ít (1); không (-).]

5. Học liệu

- Tài liệu bắt buộc

+ Nguyễn Văn Hồng (2014), Giáo trình Đàm phán thương mại quốc tế, Đại học Ngoại thương .

- Tài liệu tham khảo

+ GS. TS Hoàng Đức Thân, (2019), Giao dịch và đàm phán kinh doanh quốc tế, NXB ĐH

KTQD.

+ Nguyễn Bá Huân, Phạm Thị Huệ (2017), Đàm phán trong kinh doanh, Đại học Lâm nghiệp.

6. Các phương pháp dạy và học áp dụng cho học phần

<input checked="" type="checkbox"/>	Thuyết trình tích cực	<input checked="" type="checkbox"/>	Làm việc nhóm	<input checked="" type="checkbox"/>	Giải quyết vấn đề	<input type="checkbox"/>	Dạy học theo dự án
<input checked="" type="checkbox"/>	Thảo luận/Semina	<input checked="" type="checkbox"/>	Phát vấn	<input checked="" type="checkbox"/>	Đóng vai	<input checked="" type="checkbox"/>	Thuyết giảng
<input type="checkbox"/>	Tiểu luận/Bài tập lớn	<input checked="" type="checkbox"/>	Tình huống	<input type="checkbox"/>	Thực tập	<input checked="" type="checkbox"/>	Tự học
<input type="checkbox"/>	Phương pháp khác						

7. Nội dung chi tiết học phần

Bài dạy	Nội dung giảng dạy	Hoạt động giảng dạy				CDR HP	Hoạt động dạy	Hoạt động học
		LT	BT, TL, TH	KT	Tự học	CLO		
Bài 1	Chương 1: Những vấn đề cơ bản về đàm phán thương mại <i>1.1 Khái niệm, đặc điểm và phân loại đàm phán thương mại</i> <i>1.2 Các yếu tố ảnh hưởng đến đàm phán thương mại</i>	3	0	0	5	CLO1 CLO2	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	SV đọc trước giáo trình SV tham gia trả lời câu hỏi trên lớp
Bài 2	Chương 1. Những vấn đề cơ bản về đàm phán thương mại (tiếp) <i>1.3. Một số dạng đàm phán trong thương mại</i> 1.3.1. Đàm phán về sản phẩm, dịch vụ 1.3.2. Đàm phán về thời gian, địa điểm và phương thức giao nhận 1.3.3. Đàm phán về phương thức thanh toán 1.3.4. Đàm phán về khiếu nại và giải quyết tranh chấp	2	1	0	5	CLO1 CLO2	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	SV đọc trước giáo trình SV tham gia trả lời câu hỏi trên lớp
Bài 3	Chương 2: Các phương pháp và chiến thuật đàm phán thương mại <i>2.1. Các hình thức đàm phán thương mại</i> 2.1.1 Đàm phán trực tiếp 2.1.2 Đàm phán qua thư tín 2.1.3 Đàm phán qua điện	2	1	0	5	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	SV đọc trước giáo trình SV tham gia trả lời câu hỏi trên lớp

	thoại 2.1.4 Đàm phán qua điện tử tin học 2.2. Các phương pháp đàm phán thương mại 2.2.1. Đàm phán kiểu cứng 2.2.2. Đàm phán kiểu mềm 2.2.3. Đàm phán kiểu nguyên tắc							
Bài 4	Chương 2: Các phương pháp và chiến thuật đàm phán thương mại (tiếp) 2.3. Chiến lược đàm phán thương mại 2.3.1. Khái niệm chiến lược đàm phán thương mại 2.3.2. Các chiến lược thường dùng trong đàm phán thương mại 2.4. Chiến thuật đàm phán thương mại 2.4.1. Khái niệm chiến thuật đàm phán thương mại 2.4.2. Các chiến thuật thường dùng trong đàm phán thương mại	3	0	0	6	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề Bài tập tình huống	SV đọc trước giáo trình SV tham gia trả lời câu hỏi trên lớp SV làm BT nhóm
Bài 5	Chương 3: Một số kỹ năng chủ yếu trong đàm phán thương mại 3.1. Kỹ năng trao đổi thông tin 3.2. Kỹ năng mở đầu 3.3. Kỹ năng đặt câu hỏi 3.4. Kỹ năng trả lời câu hỏi 3.5. Kỹ năng xử lý những câu trả lời mập mờ	1	2	0	5	CLO1 CLO2 CLO3	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	SV đọc trước giáo trình SV tham gia trả lời câu hỏi trên lớp
Bài 6	Chương 3: Một số kỹ năng chủ yếu trong đàm phán thương mại (tiếp) 3.6. Kỹ năng thuyết phục 3.7. Kỹ năng nhượng bộ 3.8. Kỹ năng nghe 3.9. Kỹ năng giao tiếp phi ngôn ngữ	1	2	0	6	CLO1 CLO2 CLO3	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	SV đọc trước giáo trình SV tham gia trả lời câu hỏi trên lớp
Bài 7	Chương 4: Các giai đoạn	2	0	1	5	CLO1	Thuyết	SV đọc

	<p>và kế hoạch đàm phán thương mại (tiếp) <i>4.1. Lập kế hoạch đàm phán thương mại</i> 4.1.1. Ý nghĩa của lập kế hoạch 4.1.2. Quy trình lập kế hoạch Làm bài kiểm tra 1 tiết</p>					CLO2 CLO3 CLO5	giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề BT tình huống	trước giáo trình SV tham gia trả lời câu hỏi trên lớp SV làm bài kiểm tra
Bài 8	<p>Chương 4: Các giai đoạn và kế hoạch đàm phán thương mại (tiếp) <i>4.2. Các giai đoạn trong đàm phán thương mại</i> 4.2.1. Giai đoạn chuẩn bị 4.2.2. Giai đoạn đàm phán 4.2.3. Kiểm tra, đánh giá và rút kinh nghiệm trong đàm phán</p>	3	0	0	6	CLO1 CLO2 CLO3 CLO5	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	SV đọc trước giáo trình SV tham gia trả lời câu hỏi trên lớp
Bài 9	<p>Chương 5: Đàm phán với các đối tác có nền văn hóa khác nhau <i>5.1. Văn hóa trong đàm phán thương mại</i> 5.2. Những khác biệt văn hóa: Phương Đông và Phương Tây 5.3. Văn hóa đàm phán thương mại của Việt Nam</p>	2	1	0	5	CLO2 CLO3 CLO4 CLO5		SV đọc trước giáo trình SV tham gia trả lời câu hỏi trên lớp
Bài 10	<p>Chương 5: Đàm phán với các đối tác có nền văn hóa khác nhau (tiếp) <i>5.4. Văn hóa đàm phán thương mại của một số nước trên thế giới</i> 5.4.1. Văn hóa đàm phán thương mại của đối tác Trung Quốc 5.4.2. Văn hóa đàm phán thương mại của đối tác Nhật Bản 5.4.3. Văn hóa đàm phán thương mại của đối tác Hàn Quốc 5.4.4. Văn hóa đàm phán</p>	3	0	0	6	CLO2 CLO3 CLO4 CLO5	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	SV đọc trước giáo trình SV tham gia trả lời câu hỏi trên lớp

	thương mại của đối tác Mỹ 5.4.5. Văn hóa đàm phán thương mại của đối tác châu Âu							
Bài 11	Các nhóm thuyết trình	0	3	0	5	CLO3 CLO4 CLO5	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	SV lập kế hoạch, phân công nhóm, chuẩn bị tài liệu nhóm, thuyết trình, đặt câu hỏi và phản biện
Bài 12	Tổng kết học phần Công bố điểm thành phần và điều kiện dự thi của sinh viên Làm bài tập đánh giá dự án Ôn tập phụ đạo cho sinh viên Giải đáp các ý kiến thắc mắc của sinh viên.	1	2	0	5	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4 CLO5	Thuyết giảng, Phát vấn, Giải quyết vấn đề	SV đọc trước giáo trình SV tham gia trả lời câu hỏi trên lớp
Tổng số tiết		23	12	1	64			

8. Nhiệm vụ của sinh viên

- Nghiên cứu trước giáo trình, tài liệu theo chương.
- Tham gia đầy đủ các giờ lên lớp: Tối thiểu 80% số tiết học trên lớp.
- Tham gia thảo luận tại lớp.
- Làm bài tập cá nhân, bài tập nhóm được giao
- Tham gia làm bài kiểm tra giữa kỳ.
- Tham gia thi kết thúc học phần.

9. Đánh giá kết quả học tập và cho điểm

9.1. Thang điểm đánh giá

Đánh giá theo thang điểm 10, sau đó được quy đổi sang thang điểm chữ và thang điểm 4 theo Quy chế đào tạo hiện hành.

9.2. Phương thức đánh giá

Thành phần đánh giá	Trọng số (%)	Hình thức đánh giá	Công cụ đánh giá	CLO	Trọng số CLO trong thành phần đánh giá (%)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Điểm chuyên cần	10	Đánh giá quá trình	Rubric	CLO 3.1	
01 Bài kiểm tra tự luận 50 phút lần 1	30	Tự luận	Rubric	CLO1.1 CLO1.2 CLO 2.1	30% 30% 40%
01 đánh giá bảo vệ chủ đề đàm phán thương mại		Nhóm sinh viên nghiên cứu giải quyết tình huống; bảo vệ quan điểm của nhóm mình và phản biện quan điểm của sinh viên hoặc nhóm sinh viên khác.	Rubric	CLO1.1 CLO1.2 CLO2.1 CLO2.2	20% 30% 15% 35%
Bài thi hết học phần 60 phút	60	Tự luận	Thang điểm đánh giá	CLO1.1 CLO1.2 CLO2.1	30% 50% 20%

Nhóm sinh viên nghiên cứu giải quyết tình huống; bảo vệ quan điểm của nhóm mình và phản biện quan điểm của sinh viên hoặc nhóm sinh viên khác.

9.3. Các Rubric đánh giá kết quả học tập

9.3.1 Rubric đánh giá chuyên cần

Tiêu chí	Tỷ lệ	Mức chất lượng			
		Rất tốt	Tốt	Đạt yêu cầu	Không đạt
		10 – 8.5	8.4 – 7.0	6.9 – 5.0	4.9 – 0.0
Mức độ tham dự theo TKB	50%	Tham dự >90% buổi học	Tham dự 85 - 90% buổi học	Tham dự 80 – 85 % buổi học	Tham dự < 80% buổi học
Mức độ tham gia hoạt động học tập	50%	Nhiệt tình trao đổi, phát biểu, trả lời nhiều câu hỏi, có ý thức, thái độ học tập tích cực	Có đặt/trả lời > 2 câu hỏi, có ý thức, thái độ học tập khá	Có đặt/trả lời ít nhất 1 câu hỏi, có ý thức, thái độ học tập trung bình	Không tham gia thảo luận, trả lời, đóng góp, có ý thức, thái độ học tập thiếu tích cực

9.3.2 Các Rubric đánh giá bài kiểm tra tự luận trong kỳ

Tiêu chí đánh giá của từng câu hỏi trong đề thi	Mức chất lượng	Thang điểm %
Nội dung đủ, trả lời đúng 100% câu hỏi. Trình bày rõ ràng, diễn đạt ngắn gọn, súc tích, logic. Mắc 1-2 lỗi về thuật ngữ chuyên môn.	Mức A (Vượt quá mong đợi)	85 - 100
Trả lời đúng 70-80% câu hỏi. Trình bày rõ ràng, diễn đạt logic. Mắc ít lỗi (3-5) lỗi về thuật ngữ chuyên môn.	Mức B (Đáp ứng được mong đợi)	70 - 84
Trả lời đúng 50-60% câu hỏi. Trình bày không rõ ý, chưa logic. Mắc lỗi về thuật ngữ chuyên môn (trên 5 lỗi). Còn lỗi chính tả.	Mức C (Đạt)	55 - 69
Trả lời đúng 40-50% câu hỏi. Không làm hết câu hỏi, bỏ nội dung hơn 60%. Trình bày tối nghĩa, diễn đạt không rõ ý. Mắc nhiều lỗi về thuật ngữ chuyên môn. Nhiều lỗi chính tả.	Mức D (Đạt, song cần cải thiện)	40 – 54
Các trường hợp còn lại	Mức F (Không đạt)	Dưới 40

9.3.2 Các Rubric đánh giá bảo vệ chủ đề đàm phán thương mại

Kết quả (1đ)	- GV đánh giá
Phân chia công việc (1đ)	- Không phân chia công việc: 0đ - Có phân chia công việc nhưng chưa rõ ràng: 0.5đ - Các thành viên thực hiện đúng công việc được giao: 1.0đ
Chuẩn bị lập luận (2đ)	- Không chuẩn bị lập luận: 0 đ - Có chuẩn bị danh sách lập luận: 0.5-2đ (tùy mức độ logic và đầy đủ của lập luận)
Chuẩn bị phương án đề xuất (1đ)	- Không chuẩn bị: 0đ - Có chuẩn bị danh sách phương án: 0.5-1đ (tùy mức độ logic và đầy đủ của phương án)
Phong thái, hành xử (2đ)	- Xung hô đúng vai trò: 0.5đ - Sử dụng ngôn từ lịch sự, nhã nhặn: 1đ - Hành xử chuyên nghiệp, bình tĩnh: 2đ
Làm chủ diễn biến (3đ)	- Trình bày được các lập luận: 0-1đ (tùy % lập luận được trình bày) - Trình bày được các phương án: 0-1đ (tùy % phương án được trình bày) - Lắng nghe và phản hồi, đưa ra các lập luận và phương án phù hợp diễn biến: 0.5đ Chủ động xoay chuyển diễn biến: 0.5đ

Hà Nội, ngày 10 tháng 9 năm 2023

Viện trưởng



PGS.TS. Hoàng Văn Hải

Trưởng Bộ môn



TS. Nguyễn Thông Thái

Người soạn đề cương



TS. Nguyễn Thông Thái