1. **Học phần:** **ĐÀM PHÁN KINH DOANH**

2. **Mã học phần:** **IBS3013**

3. **Ngành:** **Kinh doanh quốc tế**

4. **Chuyên ngành:** **Ngoại thương**

5. **Khối lượng học tập:** **3 tín chỉ**

6. **Trình độ:** **Đại học**

7. **Học phần điều kiện học trước:** **TOU1001- Giao tiếp trong kinh doanh**
IBS2003 - Giao dịch thương mại quốc tế

8. **Mục đích học phần:**

Đàm phán là quá trình mà các bên tìm cách tối ưu hóa lợi ích của mình thông qua thỏa thuận chung. Học phần giúp sinh viên phát triển năng lực, rèn luyện kỹ năng và các chuẩn mực đạo đức để tham gia vào hoạt động đàm phán kinh doanh. Học phần giúp sinh viên có được những hiểu biết sâu sắc về bản chất, vai trò, đặc điểm, loại hình, chiến lược và chiến thuật đàm phán kinh doanh. Trên cơ sở những kiến thức nền tảng này, học phần giúp sinh viên tiếp nhận được những kiến thức cần thiết để thực hiện các công việc liên quan đến quá trình chuẩn bị, đàm phán và các hoạt động sau đàm phán. Học phần giúp sinh viên phát triển các kỹ năng đàm phán thông qua việc xây dựng phong cách đàm phán, tạo niềm tin, thiết lập mối quan hệ, tạo lợi thế, thuyết phục và sáng tạo trong đàm phán. Trong bối cảnh toàn cầu hóa, học phần cũng trang bị cho sinh viên những kiến thức và kỹ năng cần thiết để tham gia vào hoạt động đàm phán kinh doanh quốc tế.

9. **Chuẩn đầu ra học phần (CLO)**

STT	Mã CĐR của học phần	Tên chuẩn đầu ra	Cấp độ theo Bloom
1	CLO1	**Giải thích** bản chất và tầm quan trọng của đàm phán trong kinh doanh	2
2	CLO2	**Xây dựng** kế hoạch đàm phán trong kinh doanh	3
3	CLO3	**Lựa chọn** hợp lý các chiến lược, chiến thuật đàm phán trong kinh doanh	5
4	CLO4	**Áp dụng** các kỹ thuật trong đàm phán trong kinh doanh	3
5	CLO5	**Áp dụng** các kỹ thuật để vượt qua các rào cản trong đàm phán kinh doanh quốc tế	3

Ma trận quan hệ chuẩn đầu ra học phần (CLO) và chuẩn đầu ra chương trình (PLO):

PLO / CLO	PLO1	PLO2	PLO3	PLO4	PLO5	PLO6	PLO7	PLO8	PLO9	PLO10	PLO11	PLO12
CLO1	x											
CLO2					x							
CLO3					X							
CLO4				x								
CLO5		x			X							
Overall	**x**	**x**		**x**	**X**							

Ghi chú: (x) là mối quan hệ thấp, (X) là mối quan hệ cao

10. Nhiệm vụ của sinh viên

- Tuân thủ chính xác kế hoạch học tập do giảng viên công bố trên lớp;
- Đọc các tài liệu do giảng viên yêu cầu trước khi đến lớp; tích cực tham gia các hoạt động trong giờ học;
- Thực hiện bài tập (viết tiểu luận) cá nhân do giảng viên yêu cầu;
- Thi giữa kỳ và kết thúc học phần theo kế hoạch của bộ phận Khảo thí công bố.

11. Tài liệu học tập

11.1. Giáo trình

- TL1. Giao dịch và đàm phán kinh doanh; Hoàng Đức Thân; NXB Thống kê; 2006.
- TL2. Đàm phán trong kinh doanh quốc tế; Đoàn Thị Hồng Vân và Kim Ngọc Đạt; NXB Lao Động – Xã Hội; 2010.

11.2. Tài liệu tham khảo

- TK1. The Mind and Heart of the Negotiator; Leigh L. Thompson; Prentice Hall; 2012.
- TK2. Essentials of Negotiation; Roy J. Lewicki, Bruce Barry and David M. Saunders; McGraw-Hill, Barry, 2007.
- TK3. The global negotiator - Making, Managing, and Mending Deals Around the World in the Twenty-First Century; Jeswald W. Salacuse; Palgrave Macmillan; 2003
- TK4. International Business Negotiations; Pervez N. Ghauri; Elsevier Ltd., 2003

12. Thang điểm: Theo thang điểm tín chỉ

13. Nội dung chi tiết học phần

CHƯƠNG 1
TỔNG QUAN VỀ ĐÀM PHÁN KINH DOANH

1.1. Khái niệm, đặc điểm và vai trò của đàm phán kinh doanh

1.1.1 Khái niệm đàm phán kinh doanh

1.1.2 Đặc điểm của đàm phán kinh doanh

1.1.3 Vai trò của đám phán kinh doanh

1.2. Phân loại các hoạt động đàm phán kinh doanh

1.2.1 Căn cứ vào tính chất của đàm phán

1.2.2 Căn cứ vào nội dung của đàm phán

1.2.3 Căn cứ vào bối cảnh của đàm phán

1.3. Khung khổ của đàm phán kinh doanh

1.3.1 Các yếu tố nền tảng của đàm phán kinh doanh

1.3.2 Không khí đàm phán

1.3.3 Quy trình đàm phán

1.3.4 Văn hóa, đạo đức và pháp luật trong đàm phán

Tài liệu học tập

TL1. Chương 5, 6, 7

TL2. Chương 1

TK1. Chương 7

TK2. Chương 8

TK3. Phần 1, mục 2

CHƯƠNG 2
CHIẾN LƯỢC VÀ TIẾN TRÌNH ĐÀM PHÁN KINH DOANH

2.1. Chiến lược và chiến thuật đàm phán

2.1.1 Chiến lược đàm phán

2.1.2 Chiến thuật đàm phán

2.2. Tiến trình đàm phán

2.1.1 Xây dựng kế hoạch đàm phán

2.1.2 Tiến hành đàm phán

2.1.3 Sau đàm phán

2.3. Chiến lược và chiến thuật đàm phán phân bổ

2.3.1 Tình huống đàm phán phân bổ

2.3.2 Các chiến lược đàm phán phân bổ

2.3.3 Các chiến thuật đàm phán phân bổ

2.4. Chiến lược và chiến thuật đàm phán tích hợp

2.4.1 Tình huống đàm phán tích hợp

2.4.2 Các chiến lược đàm phán tích hợp

2.4.3 Các chiến thuật đàm phán tích hợp

Tài liệu học tập

TL1. Chương 8, 9, 10, 11

TL2. Chương 3, 4

TK1. Chương 2, 3

TK2. Chương 2, 4

TK3. Phần 1, mục 3, 4

CHƯƠNG 3
ĐÀM PHÁN CÁC LOẠI HỢP ĐỒNG KINH DOANH

3.1. Đàm phán các hợp đồng bán hàng và hợp đồng xuất khẩu

3.1.1 Đàm phán hợp đồng bán hàng

3.1.2 Đàm phán hợp đồng xuất khẩu

3.2. Đàm phán các hợp đồng nhượng quyền, cấp phép và chuyển giao công nghệ

3.2.1 Đàm phán hợp đồng nhượng quyền

3.2.2 Đàm phán hợp đồng cấp phép

3.2.3 Đàm phán hợp đồng chuyển giao công nghệ

3.3. Đàm phán các hợp đồng sáp nhập và mua lại

3.3.1 Đàm phán hợp đồng sáp nhập

3.3.2 Đàm phán hợp đồng mua lại

Tài liệu học tập

TL2 Phần 2, chương 4, 5, 6, 7

TK4 Phần 3, mục 10, 11, 12, 13

CHƯƠNG 4
PHÁT TRIỂN KỸ NĂNG ĐÀM PHÁN

4.1. Xây dựng phong cách đàm phán

4.1.1 Động lực định hướng đàm phán

4.1.2 Cách tiếp cận khi tranh luận

4.1.3 Cảm xúc trong đàm phán

4.2. Xây dựng niềm tin và thiết lập mối quan hệ trong đàm phán

4.2.1 Khía cạnh con người trong đàm phán

4.2.2 Niềm tin trong đàm phán

4.2.3 Mối quan hệ trong đàm phán

4.3. Lợi thế đàm phán và chiến thuật thuyết phục trong đàm phán

4.3.1 Lợi thế đàm phán

4.3.2 Chiến thuật thuyết phục

4.4. Sáng tạo và giải quyết vấn đề trong đàm phán

4.4.1 Sự sáng tạo và giải quyết vấn đề trong đàm phán

4.4.2 Rào cản đối với sáng tạo và giải quyết vấn đề trong đàm phán

4.4.3 Kỹ thuật sáng tạo và giải quyết vấn đề trong đàm phán

4.5. Đàm phán đa bên, đàm phán theo liên minh và đàm phán theo nhóm

4.5.1 Đám phán đa bên

4.5.2 Đàm phán theo liên minh

4.5.3 Đàm phán theo nhóm

4.6. Ứng dụng công nghệ thông tin vào đàm phán

4.6.1 Mô hình Địa điểm – Thời gian trong đàm phán

4.6.2 Tác động của công nghệ thông tin lên hành vi đàm phán

4.6.3 Gia tăng hiệu quả ứng dụng công nghệ thông tin vào đàm phán

Tài liệu học tập

TL2. Chương 5

TK1. Chương 5, 6, 7, 8, 9, 12

TK2. Chương 5, 6, 7, 8, 9, 10, 12

CHƯƠNG 5
ĐÀM PHÁN TRONG KINH DOANH QUỐC TẾ

5.1. Đàm phán trong môi trường đa văn hóa

5.1.1 Tác động của văn hóa đến tiến trình đàm phán

5.1.2 Các thách thức quan trọng đối với đàm phán trong môi trường đa văn hóa

5.1.3 Các nhân tố thành công của đàm phán trong môi trường đa văn hóa

5.1.4 Các gợi ý chiến lược đối với đàm phán trong môi trường đa văn hóa

5.2. Rào cản trong đàm phán kinh doanh quốc tế

5.2.1 Sự khác biệt về môi trường đàm phán

5.2.2 Sự khác biệt về văn hóa

5.2.3 Sự khác biệt về ý thức hệ

5.2.4 Sự khác biệt trong hoạt động của các tổ chức

5.2.5 Sự khác biệt về hệ thống chính trị và pháp luật

5.2.6 Sự khác biệt về đồng tiền thanh toán

5.2.7 Sự bất ổn và thay đổi đột ngột của môi trường kinh doanh quốc tế

Tài liệu học tập

TL2 Chương 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15

TK3 Phần 1, mục 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12

TK4 Phần 1 và 2, mục 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9

14. Ma trận quan hệ chuẩn đầu ra (CLO) và nội dung (chương) học phần

Chương	Tên chương	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5
1	Tổng quan về đàm phán kinh doanh	X				
2	Chiến lược và tiến trình đàm phán kinh doanh		X	X		
3	Đàm phán các loại hợp đồng kinh doanh			X		
4	Phát triển kỹ năng đàm phán kinh doanh				X	
5	Đàm phán trong kinh doanh quốc tế					X

15. Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra học phần (CLO) và phương pháp giảng dạy, học tập (TLM)

STT	Mã	Tên phương pháp giảng dạy, học tập (TLM)	Nhóm phương pháp	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5
1	TLM1	Giải thích cụ thể	1	X	X	X	X	X
2	TLM2	Thuyết giảng	1	X	X	X	X	X
3	TLM3	Tham luận	1					
4	TLM4	Giải quyết vấn đề	2					
5	TLM5	Tập kích não	2					

6	**TLM6**	Học theo tình huống	2					
7	**TLM7**	Đóng vai	2					
8	**TLM8**	Trò chơi	2					
9	**TLM9**	Thực tập, thực tế	2					
10	**TLM10**	Tranh luận	3					
11	**TLM11**	Thảo luận	3		X	X	X	X
12	**TLM12**	Học nhóm	3					
13	**TLM13**	Câu hỏi gợi mở	4					
14	**TLM14**	Dự án nghiên cứu	4					
15	**TLM15**	Học trực tuyến	5					
16	**TLM16**	Bài tập ở nhà	6		X	X	X	X
17	**TLM17**	Khác	7					

16. Nội dung học phần, phân bổ thời gian theo số tiết tín chỉ cho 3 tín chỉ (1 tín chỉ = 15 tiết)

Chương thứ	**Tên chương**	**Số tiết tín chỉ**			**Phương pháp giảng dạy**
		Lý thuyết	**Thực hành/ thảo luận(*)**	**Tổng số**	
1	Tổng quan về đàm phán kinh doanh	6	0	6	TLM1, TLM2
2	Chiến lược và tiến trình đàm phán kinh doanh	6	6	12	TLM1, TLM2, TLM11, TLM16
3	Đàm phán phân bổ và đàm phán tích hợp	6	3	9	TLM1, TLM2, TLM11, TLM16
4	Phát triển kỹ thuật đàm phán kinh doanh	6	3	9	TLM1, TLM2, TLM11, TLM16
5	Đàm phán trong kinh doanh quốc tế	6	3	9	TLM1, TLM2, TLM11, TLM16
	Tổng	**30**	**15**	**45**	

Ghi chú: Số giờ thực hành/thảo luận trên thực tế sẽ bằng số tiết thực hành/thảo luận trên thiết kế x 2

17. Mối quan hệ giữa chuẩn đầu ra học phần (CLO) và phương pháp đánh giá (AM)

TT	Mã	Tên phương pháp đánh giá	Nhóm phương pháp	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5
1	**AM1**	Tham gia trên lớp	1					
2	**AM2**	Đánh giá bài tập	1				X	
3	**AM3**	Đánh giá thuyết trình	1					
4	**AM4**	Đánh giá hoạt động	2					
5	**AM5**	Bài thu hoạch	2					
6	**AM6**	Thi viết	2	X	X	X	X	X
7	**AM7**	Kiểm tra trắc nghiệm	2					
8	**AM8**	Bảo vệ và thi vấn đáp	2					
9	**AM9**	Kỹ năng giao tiếp thông qua văn bản	2					
10	**AM10**	Dự án	3					
11	**AM11**	Đánh giá làm việc nhóm	3					
12	**AM12**	Báo cáo khóa luận	3					
13	**AM13**	Đánh giá đồng cấp	4					

18. Kế hoạch kiểm tra, đánh giá

TT	Tuần	Nội dung	Phương pháp đánh giá	Tỷ lệ (%)	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5
1	8	Chương 1, 2, 3	AM6	20%	X	X	X		
2	15	Chương 4, 5	AM6	10%				X	X
3	15	Chương 4	AM2	10%				X	
3	Theo lịch	Toàn bộ	AM6	60%	X	X	X	X	X
Tổng cộng				100%					

Xác nhận của Khoa/Bộ môn