**《商务谈判与沟通实训》课程教学大纲**

**字体、字号请参考范例**

**注意：**

**首字母大写**

**植物拉丁学名斜体**

**一、课程简介**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **课程中文名** | **商务谈判与沟通实训** | | | | | | | | |
| **课程英文名** | Business negotiation and communication training | | | | | | **双语授课** | | □是 ☑否 |
| **课程代码** | **28114098** | **课程学分** | | 2 | **周（学时）** | | | 17-18周（48学时） | |
| **课程类别** | □专业认知实习  □专业见习  □工程实训  □毕业实习  ☑其他 综合性实践 | **课程性质** | | □必修  ☑选修  □其他 | **课程形态** | | | □线上  ☑线下  □线上线下混合式  ☑社会实践  □虚拟仿真实验教学 | |
| **考核方式** | □闭卷 □开卷 □课程论文 □课程作品 ☑汇报展示 ☑报告  ☑课堂表现 □阶段性测试 □平时作业 ☑其他（可多选） | | | | | | | | |
| **开课学院** | 管理学院 | | **开课**  **系(教研室)** | | | 工商管理教研室 | | | |
| **面向专业** | **市场营销** | | **开课学期** | | | 第4学期 | | | |
| **课程负责人** | 冉陆荣 | | **审核人** | | | 罗文宝 | | | |
| **先修课程** | 市场营销学、消费者行为学、商务谈判与沟通、市场调查与统计分析、宏观经济学 | | | | | | | | |
| **后续课程** | <http://yznu.fanya.chaoxing.com/portal>  https://higher.smartedu.cn/course/64bb0a6ad190d2a6beeefb57 | | | | | | | | |
| **选用教材** | 田晖.商务谈判与礼仪[M].北京:清华大学出版社,2022年. | | | | | | | | |
| **参考书目** | 1.张国良.《商务谈判与沟通》[M].(第一版）.北京.机械工业出版社.2021年  2.潘肖珏.商务谈判与沟通技巧[M].上海.复旦大学出版社,2021年  3.陈文汉.商务谈判实务[M]（第一版).北京。清华大学出版社,2018年  4.张守刚.商务谈判与沟通[M].北京。人民邮电出版社,2018年 | | | | | | | | |
| **课程资源** | <http://yznu.fanya.chaoxing.com/portal> | | | | | | | | |
| **课程简介** | 本课程是市场营销专业的综合实践课。课程主要是在完成商务谈判与沟通的基本理论、原理、方法和技巧的理论知识学习的基础上，学生根据谈判主题查阅文献和进行市场调查；并能运用分析方法分析市场环境，确立谈判目标，制定谈判策略，能撰写具有可行性的谈判方案；能运用谈判理论、策略和技巧解决商务谈判和沟通中的实际问题并进行有效沟通。不仅可以巩固理论知识，还可以以提高谈判与沟通的实践技能，提高商务谈判与沟通的能力和水平，同时在实践活动中具有团队的协调和管理能力。 | | | | | | | | |

**二、课程目标**

**表1 课程目标**

|  |  |
| --- | --- |
| **序号** | **具体课程目标** |
| **课程目标1** | 具有市场营销学、市场调研、商务谈判与沟通的理论知识。能运用市场分析法、商务谈判与沟通的基本理论知识制定商务谈判方案。 |
| **课程目标2** | 能根据商务谈判方案，模拟商务谈判的完整过程。包括商务谈判的开局、商务谈判的磋商、商务谈判僵局处理、商务谈判结束以及签约，获得商务谈判的经验。 |
| 能运用商务谈判与沟通的策略和技巧解决谈判与沟通中的实际问题，并具备有效的商务谈判与沟通能力。 |
| **课程目标3** | 具有自信执着、团队合作、学习创新、组织协调、坚忍耐挫、随机应变、文明素养的素质。具有勤奋学习、勇于实践、踏实耐劳的精神 |

**表2课程目标与毕业要求对应关系**

| **毕业要求** | **指标点** | **课程目标** |
| --- | --- | --- |
| **毕业要求1：素养要求**【M】 | 1.2综合素养：培养自主锻炼、自我保健、自我评价和自我调控意识。具有健康的体魄和心理素质，具备稳定、向上、坚强、恒久的情感力、意志力和人格魅力;具有法制思维、法治观念、职业道德、社会责任;具有平等诚信、自信执着、团队合作、学习创新、组织协调、坚忍耐挫、应急应变素质；具有人文精神、审美情趣、文明礼貌的人文素养。具有勤奋学习、勇于实践、吃苦耐劳的精神。 | 3 |
| **毕业要求2：知识要求**【M】 | 2.3了解跨学科、跨行业、跨企业等交叉知识，建立起完备的知识体系，具备基本的跨界融合知识。熟悉我国有关市场营销的方针、政策与法规，了解市场营销前沿理论及营销实践；具有扎实的现代市场营销学、市场调研、商务谈判与沟通等方面的基本理论与专业知识。 | 1 |
| **毕业要求3：能力要求**【H】 | 3.1专业技能：能够科学分析市场营销环境，对市场具有一定的前瞻性和市场敏感性；具有进行市场调查计划、组织、实施和大数据分析与挖掘的技术能力；具有为企业进行商务谈判策划并组织实施以及进行有效商务谈判与沟通的能力。 | 2 |

**三、教学内容及要求**

**（一）学习内容**

**1.制定商务谈判方案**

要求结合企业实际确定谈判主题，围绕谈判主题进行市场调查和信息分析，运用商务谈判的理论与沟通的策略、技巧制定商务谈判计划。包括谈判双方宏观和微观环境分析，谈判目标（理想目标、可接受目标、最低目标）确立、谈判团队的构建（人员的构成、角色、职责）、商务谈判各阶段的任务、存在主要问题以及解决对策的制定。计划要结合实际，具有可行性。能拟定主体合法、内容真实、条款完备、文字规范、形式完备的谈判合同。

**2.模拟商务谈判**

模拟商务谈判的完整过程，具体感受商务谈判的开局、报价、磋商、僵局、谈判结束以及签约各个阶段以及运用开局、报价、拒绝、让步、僵局处理、签约等策略和技巧，获得实战经验。合同的签订和管理。

**（二）时间安排**

17-18周

**（三）工作流程**

1.组建谈判小组。全班学生四人为一组，两组自愿组合为谈判双方。共同讨论确定各组所代表的企业以及谈判的主题。

2.制定谈判方案。以小组为单位，小组人员内部分工，搜集与谈判主题相关信息并进 行分析，运用所学理论知识拟定商务谈判方案。

3.教师指导。教师对各组的谈判方案进行检查和指导。各组进一步整理材料、完善谈判方案。准备模拟谈判前的汇报以及小组内部模拟谈判。

4.模拟谈判。以小组为单位谈判双反进行模拟谈判。

5.模拟谈判后总结**。**小组模拟结束后小组自评、小组之间互评以及教师点评。实训结束后提交策划书和谈判合同以及个人实训总结。

**（四）业务指导**

校内老师1-2名

## 四、课程考核

**（一）考核内容与考核方式**

**表3-1课程目标、考核内容与考核方式对应关系**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **课程目标** | **考核内容** | **所属环节** | **考核**  **占比** | **考核方式** |
| 课程目标 1 | 1.谈判团队的组建 | 模拟商务谈判前的准备 | 30% | 谈判方案  展示汇报 |
| 2.谈判环境的分析 |
| 3.谈判目标的确立 |
| 4.谈判策略的制定 |
| 5.商务合同的拟定 |
| 课程目标 2 | 1.商务谈判方案的策划能力 | 模拟商务谈判实践 | 50% | 模拟谈判 |
| 2.商务谈判的沟通能力 |
|  | 3.商务合同的签订 |
| 课程目标 3 | 1.商务谈判礼仪 | 模拟准备和模拟实践 | 20% | 模拟谈判 |
| 2.随机应变、团队合作 |
| 3.勇于实践、勤奋踏实、学习创新、 |

**表3-2 课程目标与考核方式矩阵关系**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 课程  目标 | 考核方式 | | | | 考核占比 |
| 谈判方案成绩比例20% | 模拟谈判成绩比例50% | 汇报展示成绩比例20% | 课堂表现成绩比例10% |
| 课程目标1 | 30% | 20% | 60% | 30% | 30% |
| 课程目标2 | 50% | 60% | 30% | 40% | 50% |
| 课程目标3 | 20% | 20% | 10% | 30% | 20% |

**（二）成绩评定**

（1）课堂表现（10%）：通过学生在课堂上的表现情况（包括课堂提问、发言、参与讨论、回答问题、参与性、合作精神、听课情况等），来评价学生学习过程及效果。课堂表现由教师平时所做学生表现的记录为依据。

（2）谈判方案（20%）：围绕课程的学习目标进行作业的设计，强化学生对相关知识和方法的理解和掌握。成绩评定以参考答案及评分细则为准。

（3）汇报展示(20%):通过项目汇报，增强学生对相关知识和方法的理解和掌握以及PPT制作和演讲能力。成绩评定以参考答案及评分细则为准。

（4）模拟谈判（50%）：考察学生对谈判与沟通知识的理解、掌握和实践能力。成绩评定以参考答案及评分细则为准。

**总成绩评定**

总成绩（100%）=课堂表现（10%）+谈判方案（20%）+汇报展示（20%）+模拟谈判（50%）

**（三）评分标准**

**表4评分标准**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **考核项目** | **评分标准** | | | | |
| **优秀**  **(100>x≥90)** | **良好**  **(90> x≥80)** | **中等**  **(80> x≥70)** | **及格**  **(70> x≥60)** | **不及格**  **(x <60)** |
| 课堂表现 | 积极参与讨论、勤奋进取；遵守纪律、服从安排；有强烈的集体意识和团结协作精神。 | 比较积极参与讨论、勤奋进取；遵守纪律、服从安排；有比较强烈的集体意识和团结协作精神。 | 有一定的参与性，能遵守纪律、服从安排；有一定的集体意识和团结协作精神。 | 参与性不高，基本遵守纪律、服从安排；集体意识和团结协作精神不足。 | 参与性不高，不遵守纪律、不服从安排；集体意识和团结协作精神欠缺。 |
| 谈判方案 | 谈判目标明确可行、人员设置合理、环境分析全面准确、策略运用具体可行、语言表达通顺、结构完整、形式规范。 | 谈判目标明确可行、人员设置合理、环境分析比较全面准确、策略运用比较具体可行、语言表达通顺、结构完整、形式规范。 | 谈判目标明确可行、人员设置合理、环境分析比较全面准确、策略运用基本具体可行、语言表达比较通顺、结构完整、形式规范。 | 谈判目标基本明确可行、人员设置基本合理、环境分析不够全面准确、策略运用不够具体可行、语言表达基本通顺、结构基本完整、形式基本规范。 | 谈判目标不够明确可行、人员设置不够合理、环境分析不全面准确、策略运用不具体可行、语言表达基本通顺、结构不完整、形式不规范。 |
| 汇报展示 | PPT制作美观；条理清楚，重点突出；演讲自然，仪表端庄，声音宏亮，有感染力；团队配合协作好。 | PPT制作比较美观；条理比较清楚，重点比较突出；演讲比较自然，仪表端庄，声音比较宏亮，有较强的感染力；团队配合协作比较好。 | PPT制作一般，有内容、有重点；演讲基本自然，仪表较端庄，声音基本合适，有一定感染力；小组有一定配合和协作。 | PPT制作平庸；有基本的内容；演讲水平一般，仪表基本端庄，声音能听清，感染力不强；小组配合协作一般。 | PPT制作较差；内容不明晰；演讲欠自然，仪表欠端庄，声音不清晰，缺乏感染力；小组欠配合协作。 |
| 模拟谈判 | ①体态自然大方，符合礼仪，有团队精神。 ②谈判准备：准备充分，分析客观、全面。③谈判过程：立场正确，依据充分合理、恰当有力。④思维敏捷、临场反应好，有效运用谈判技巧。⑤语言准确、术语娴熟，表达清楚，语速适中。 | ①体态自然大方，符合礼仪，有团队精神。 ②谈判准备：准备充分，分析比较客观、全面。③谈判过程：立场正确，依据比较充分合理、恰当有力。④思维敏捷、临场反应良好，有效运用谈判技巧。⑤语言准确、术语娴熟，表达清楚，语速适中。 | ①体态自然大方，符合礼仪，有团队精神。 ②谈判准备：准备比较充分，分析比较客观、全面。③谈判过程：立场正确，依据比较充分合理、恰当有力。④思维比较敏捷、临场反应一般，比较有效运用谈判技巧。⑤语言比较准确、术语比较娴熟，表达比较清楚，语速适中。 | ①体态自然大方，基本符合礼仪，有团队精神。 ②谈判准备：准备不够充分，分析不够客观、全面。③谈判过程：立场正确，依据不够充分合理、恰当有力。④思维不够敏捷、临场反应一般，基本能运用谈判技巧。⑤语言基本准确、术语不够娴熟，表达基本清楚，语速不适中。 | ①体态不够自然大方，基本符合礼仪，有一定团队精神。②谈判准备：准备不充分，分析不客观、全面。③谈判过程：立场不够正确，依据不够充分合理、恰当有力。④思维不敏捷、临场反应慢，不能有效运用谈判技巧。⑤语言不够准确、术语不熟，表达不清楚，语速不适中。 |

## 其他说明

本课程大纲依据2023版市场营销专业人才培养方案，由管理学院院工商管理教学系讨论制定，管理学院院教学工作委员会审定，教务处审核批准，自2023级开始执行。

**字体、字号请参考范例**

**注意：**

**首字母大写**

**植物拉丁学名斜体**

**字体、字号请参考范例**

**注意：**

**首字母大写**

**植物拉丁学名斜体**

**字体、字号请参考范例**

**注意：**

**首字母大写**

**植物拉丁学名斜体**