

ĐỀ CƯƠNG TỔNG QUÁT

COURSE SYLLABUS

Môn học: Đàm phán kinh doanh

Course's name: Business Negotiation

1. Thông tin chung/General Information

| | | | | |
|---|--|----------------------------|--|--|
| - Mã số môn học/ Course Code: | GT04 | | | |
| - Số tín chỉ/ Credits: | 3 | | | |
| - Số tiết/ Periods: | Lý thuyết/Theory: 30 | Thực hành/ Practice: 15 | | |
| - Môn học tiên quyết/ Prerequisite Course: | - Môn học bắt buộc: Kinh doanh quốc tế <i>- Compulsory Course: International Economic</i> | | | |
| - CTĐT/ Training Program | Kinh tế đối ngoại (<i>International Economic Relations</i>) | | | |
| - Trình độ/ Level | Năm 4 (<i>fourth -year student</i>) | | | |

2. Mục tiêu môn học/ Objectives:

Nắm vững một cách có hệ thống kiến thức cập nhật về đàm phán kinh doanh quốc tế.

Ứng dụng lý thuyết về nội dung và kỹ năng đàm phán kinh doanh quốc tế trong thực hành đàm phán.

Tìm kiếm, thu thập, xử lý và phân tích thông tin, dữ liệu cần thiết phục vụ cho việc chuẩn bị đàm phán với đối tác từ nền văn hóa khác.

Phát triển và hoàn thiện kỹ năng làm việc nhóm hiệu quả.

Master the updated knowledge of international business negotiation in a systematic way

Apply the theory of negotiation and negotiating skills in real international business context.

Search, collect, process and analyze information and data for the preparation of negotiations with partners from other cultures.

Develop and improve groupwork skill.

3. Tóm tắt nội dung môn học/ Course outline:

Cung cấp kiến thức nâng cao cho sinh viên về đàm phán kinh doanh quốc tế. Trên cơ sở đó, cung cấp cho sinh viên các nguyên tắc của đàm phán kinh doanh quốc tế, các nội dung cơ bản của đàm phán kinh doanh quốc tế như: quy trình đàm phán và kỹ năng đàm phán.

Provide students with advanced knowledge about international business negotiation. On that basis, providing students with the principles of international business negotiation, the basic content of international business negotiation, such as the negotiation process and negotiation skills.

4. Tài liệu giảng dạy/ Teaching materials

4.1 Tài liệu bắt buộc/ Textbooks

Negotiation – Mc Graw Hill, 2014

4.2 Tài liệu tham khảo/ Additional learning materials

Roger Fisher & William Ury (1991), *Getting to Yes – Negotiating Agreement Without Giving In*, Penguin Books.

Claude Cellich & Subhash C. Jain (2012), *Practical Solutions to Global Business Negotiations*, Business Expert Press, LLC, New York.

Negotiation: Readings, Exercises, and Cases, McGraw-Hill/Irwin; 6 edition, 2009.

G. Richard Shell (2009), *“Đàm phán để giành lợi thế – Những chiến lược đàm phán cho những người biết mình đang làm gì*, NXB Trẻ.

G. Richard Shell (2009), "Negotiations to take advantage - negotiation strategies for those who know what they are doing", Youth Publishing House.

Đoàn Thị Hồng Vân (2006), *Đàm phán trong kinh doanh quốc tế*, NXB Thống kê.

Doan Thi Hong Van (2006), Negotiating International Business, Statistical Publishing House.

5. Chuẩn đầu ra môn học/ Learning Outcomes

Áp dụng các bước trong từng giai đoạn của đàm phán kinh doanh quốc tế

Learning outcomes:

Apply the steps in each phase of an international business negotiation

6. Phương pháp học tập/ Learning methods

- SV đọc trước bài giảng, làm bài tập về nhà
- Giảng viên hỗ trợ SV thêm trong các vấn đề nghiên cứu đề tài học tập
- *Students read textbook at home, do homework*
- *Lecturer supports students more in learning and researching about the course*

subject

7. Phương pháp đánh giá/ Assessment Scheme

| TT/ No. | Phương pháp/Method | Tỷ trọng/ Proportion |
|--------------------|----------------------------|-----------------------------|
| 1 | Quá trình/ Participation | 30% |
| 2 | Giữa kỳ/ Midterm exam | 20% |
| 3 | Cuối kỳ/ <i>Final exam</i> | 50% |
| | Tổng cộng/Total | 100% |



TEER

FOUNDED 2000