

**BỘ CÔNG THƯƠNG
TRƯỜNG ĐẠI HỌC SAO ĐỎ**

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN
GIAO DỊCH VÀ ĐÀM PHÁN KINH DOANH**

Số tín chỉ: 03

Trình độ đào tạo: Đại học

Ngành đào tạo: Quản trị kinh doanh

Năm 2018

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

Trình độ đào tạo: Đại học

Ngành đào tạo: Quản trị kinh doanh

1. Tên học phần: Giao dịch và đàm phán kinh doanh

2. Mã học phần: QTRI 463

3. Số tín chỉ: 3 (3,0)

4. Trình độ cho sinh viên: Năm thứ 4

5. Phân bố thời gian:

- Lên lớp: 45 tiết lý thuyết

- Tự học: 90 giờ

6. Điều kiện tiên quyết: Sinh viên đã được học các học phần cơ sở như: Kinh tế học vi mô, Kinh tế học vĩ mô, Marketing căn bản.

7. Giảng viên:

STT	Học hàm, học vị, họ tên	Số điện thoại	Email
1	ThS. Nguyễn Thị Ngọc Mai	0916.143.388	ngocmai242@gmail.com
2	ThS. Trần Thị Hằng	0984.696.418	tranhang.k48neu@gmail.com
3	ThS. Ngô Thị Luyện	0977.336.889	ngothiluyendhsd@gmail.com

8. Mô tả nội dung của học phần:

- Học phần cung cấp cho sinh viên các kiến thức cơ bản về giao tiếp và đàm phán trong kinh doanh: Những vấn đề cơ bản trong giao dịch kinh doanh, kỹ năng giao tiếp và những điều cần biết khi giao dịch kinh doanh, văn hoá trong giao dịch và đàm phán kinh doanh, những nguyên lý cơ bản về đàm phán kinh doanh, chiến lược trong đàm phán kinh doanh, quá trình đàm phán hợp đồng trong kinh doanh.

- Sau khi học xong học phần giao dịch và đàm phán kinh doanh, sinh viên vận dụng được các kỹ năng giao dịch và đàm phán cơ bản vào trong tình huống thực tế để xử lý tốt các tình huống giao dịch và đàm phán kinh doanh cũng như rèn luyện và nâng cao khả năng thuyết trình, xây dựng được quy trình đàm phán kinh doanh, xây dựng được chiến lược đàm phán và vận dụng được các quy tắc, các văn hoá trong giao dịch và đàm phán kinh doanh.

9. Mục tiêu và chuẩn đầu ra của học phần:

9.1. Mục tiêu

- Mục tiêu học phần thỏa mãn mục tiêu của chương trình đào tạo:

Mục tiêu	Mô tả	Mức độ theo thang đo Bloom	Phân bổ mục tiêu học phần trong CTĐT
MT1	Kiến thức		
MT1.1	Trình bày được khái niệm, bản chất của giao dịch và đàm phán kinh doanh.	2	[1.2.1.2b.]
MT1.2	Vận dụng được các kiến thức cơ bản về giao dịch và đàm phán kinh doanh vào trong tình huống giao dịch và đàm phán tình doanh trong thực tế tại doanh nghiệp	3	[1.2.1.2b.]
MT2	Kỹ năng		
MT2.1	Có kỹ năng phân tích tình huống giao dịch và đàm phán kinh doanh	4	[1.2.2.2.]
MT2.2	Có kỹ năng phân tích văn hoá trong giao dịch và đàm phán kinh doanh.	4	
MT2.3	Có kỹ năng phân tích, tổng hợp, đánh giá và năng lực dẫn dắt chuyên môn để giải quyết vấn đề liên quan đến giao dịch và đàm phán kinh doanh tại doanh nghiệp	5	
MT3	Mức tự chủ và trách nhiệm		
MT3.1	Có năng lực làm việc độc lập, sáng tạo, làm việc theo nhóm và chịu trách nhiệm trong công việc.	4	[1.2.3.1]
MT3.2	Có năng lực hướng dẫn, giám sát người khác cùng thực hiện nhiệm vụ chuyên môn.	4	[1.2.3.2]

9.2. Chuẩn đầu ra

- Sự phù hợp của chuẩn đầu ra học phần với chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo:

CDR học phần	Mô tả	Thang đo Bloom	Phân bổ CDR học phần trong CTĐT
CDR1	Kiến thức		
CDR1.1	Hiểu được bản chất của giao dịch và đàm phán kinh doanh.	2	[2.1.5.]
CDR1.2	Trình bày được các văn hoá trong giao dịch và đàm phán kinh doanh.	4	
CDR1.3	Phân tích được những yếu tố ảnh hưởng đến đàm phán	4	

CDR học phần	Mô tả	Thang đo Bloom	Phân bổ CDR học phần trong CTĐT
	kinh doanh		
CĐR1.4	Vận dụng được những nghệ thuật trong giao dịch, đàm phán kinh doanh.	4	
CĐR1.5	Vận dụng được các phương thức đàm phán kinh doanh	4	
CĐR1.7	Vận dụng được quá trình giao dịch và đàm phán kinh doanh.	2	[2.1.6.]
CĐR2	Kỹ năng		
CĐR2.1	Giải quyết được các vấn đề liên quan đến giao dịch và đàm phán kinh doanh tại doanh nghiệp.	4	[2.2.1]
CĐR2.2	Ra quyết định về giao dịch và đàm phán kinh doanh tại doanh nghiệp.	4	[2.2.2]
CĐR2.3	Xây dựng các phương án giao dịch và đàm phán kinh doanh	5	[2.2.3]
CĐR2.4	Truyền đạt được vấn đề, giải pháp giao dịch và đàm phán kinh doanh tới người khác một cách dễ hiểu.	4	[2.2.4]
CĐR2.5	Có kỹ năng phân tích, tổng hợp để có kỹ năng thích ứng với môi trường kinh doanh,	4	[2.2.5]
CĐR3	Mức tự chủ và trách nhiệm		
CĐR3.1	Có khả năng làm việc độc lập hoặc làm việc theo nhóm, có ý thức chịu trách nhiệm và tư duy phản biện khoa học.	4	[2.3.1]
CĐR3.2	Có năng lực hướng dẫn, giám sát những người khác thực hiện nhiệm vụ, đánh giá chất lượng công việc, chịu trách nhiệm cá nhân và trách nhiệm đối với nhóm.	5	[2.3.2]

10. Ma trận liên kết nội dung với chuẩn đầu ra học phần:

Chương	Nội dung học phần	Chuẩn đầu ra của học phần															
		CDR1						CDR2						CDR3			
		CDR 1.1	CDR 1.2	CDR 1.3	CDR 1.4	CDR 1.5	CDR 1.6	CDR 2.1	CDR 2.2	CDR 2.3	CDR 2.4	CDR 2.5	CDR 2.6	CDR 3.1	CDR 3.2	CDR 3.1	CDR 3.2
1	<p>Chương 1: Những vấn đề cơ bản trong giao dịch kinh doanh</p> <p>1.1. Khái niệm và bản chất của giao dịch kinh doanh 1.2. Cơ sở của hoạt động giao dịch kinh doanh 1.3. Mục tiêu và các hình thức giao dịch kinh doanh 1.4. Các tiêu chuẩn của người giao dịch kinh doanh</p>					x					x			x	x	x	x
2	<p>Chương 2: Kỹ năng giao tiếp và những điều cần biết khi giao dịch kinh doanh</p> <p>2.1. Kỹ năng giao tiếp nhóm, trong tổ chức và với bên ngoài 2.2. Một số kỹ năng giao tiếp thông dụng trong kinh doanh 2.3. Những điều cần biết khi giao dịch kinh doanh</p>					x		x			x			x	x	x	x
3	<p>Chương 3: Văn hoá trong giao dịch và đàm phán kinh doanh</p> <p>3.1. Khái niệm và đặc trưng của văn hóa</p>					x		x	x		x	x		x	x	x	x

Chương	Nội dung học phần	Chuẩn đầu ra của học phần															
		CDR1						CDR2						CDR3			
		CDR 1.1	CDR 1.2	CDR 1.3	CDR 1.4	CDR 1.5	CDR 1.6	CDR 2.1	CDR 2.2	CDR 2.3	CDR 2.4	CDR 2.5	CDR 2.6	CDR 3.1	CDR 3.2	CDR 3.1	CDR 3.2
	<p>3.2. Nhận diện sự thay đổi của văn hóa trong giao dịch, đàm phán</p> <p>3.3. Khác biệt về văn hóa trong giao dịch, đàm phán kinh doanh</p> <p>3.4. Vận dụng sự khác biệt về văn hóa trong đàm phán</p>																
4	<p>Chương 4: Những nguyên lý cơ bản về đàm phán kinh doanh</p> <p>4.1. Khái niệm, đặc điểm và nguyên tắc của đàm phán kinh doanh</p> <p>4.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến đàm phán kinh doanh</p> <p>4.3. Các hình thức và phong cách đàm phán kinh doanh</p> <p>4.4. Nghệ thuật đảm bảo thành công trong đàm phán kinh doanh</p>					x	x	x	x	x	x	x		x	x	x	x
5	<p>Chương 5: Nội dung, phương thức và chiến lược</p>					x		x	x	x	x	x		x	x	x	x

Chương	Nội dung học phần	Chuẩn đầu ra của học phần															
		CDR1						CDR2						CDR3			
		CDR 1.1	CDR 1.2	CDR 1.3	CDR 1.4	CDR 1.5	CDR 1.6	CDR 2.1	CDR 2.2	CDR 2.3	CDR 2.4	CDR 2.5	CDR 2.6	CDR 3.1	CDR 3.2	CDR 3.1	CDR 3.2
	<p>trong đàm phán kinh doanh</p> <p>5.1. Nội dung đàm phán kinh doanh</p> <p>5.2. Các phương thức đàm phán kinh doanh</p> <p>5.3. Chiến lược đàm phán kinh doanh</p>																
6	<p>Chương 6: Quá trình đàm phán hợp đồng trong kinh doanh</p> <p>6.1. Giai đoạn 1 - Giai đoạn chuẩn bị</p> <p>6.2. Giai đoạn 2 - Giai đoạn tiếp xúc</p> <p>6.3. Giai đoạn 3 - Giai đoạn đàm phán</p> <p>6.4. Giai đoạn 4 - Giai đoạn Ra quyết định và kết thúc đàm phán – Ký kết hợp đồng</p> <p>6.5. Giai đoạn 5 - Giai đoạn rút kinh nghiệm</p>					x			x	x	x	x		x	x	x	x

11. Đánh giá học phần

11.1. Kiểm tra và đánh giá trình độ

Chuẩn đầu ra	Mức độ thành thạo được đánh giá bởi
CĐR1	Bài tập áp dụng, điểm thường xuyên, thảo luận nhóm.
CĐR2	Bài tập áp dụng, kiểm tra giữa học phần, thi kết thúc học phần.
CĐR3	Bài tập áp dụng, điểm thường xuyên, thi kết thúc học phần.

11.2. Cách tính điểm học phần: Tính theo thang điểm 10 sau đó chuyển thành thang điểm chữ và thang điểm 4

STT	Điểm thành phần	Quy định	Trọng số	Ghi chú
1	Điểm thường xuyên, đánh giá nhận thức, thái độ thảo luận, chuyên cần của sinh viên, ...	02 điểm đánh giá trở lên	20%	
2	Điểm kiểm tra giữa học phần	01 điểm	30%	
3	Điểm thi kết thúc học phần	01 điểm	50%	

11.3. Phương pháp đánh giá

- Điểm thường xuyên, đánh giá nhận thức, thái độ thảo luận, chuyên cần của sinh viên, ... được đánh giá thông qua ý thức học tập, tỉ lệ hiện diện của sinh viên trên lớp, tinh thần tác phong xây dựng bài, thái độ thảo luận, hoạt động nhóm và tinh thần thực hiện nhiệm vụ tự học.

- Kiểm tra giữa học phần được thực hiện vào tuần số 8 theo chương trình học phần và được đánh giá theo hình thức tự luận:

+ Thời gian làm bài: 90 phút.

+ Sinh viên không sử dụng tài liệu.

- Thi kết thúc học phần theo kế hoạch tiến độ đào tạo và được đánh giá theo hình thức tự luận.

+ Thời gian làm bài: 90 phút.

+ Sinh viên không sử dụng tài liệu.

12. Phương pháp dạy và học

- Các phương pháp giảng dạy có thể áp dụng: Phương pháp thuyết trình; Phương pháp thảo luận nhóm; Phương pháp mô phỏng; Phương pháp minh họa; Phương pháp miêu tả, làm mẫu.

- Sinh viên chuẩn bị bài từng chương, làm bài tập đầy đủ, trau dồi kỹ năng làm việc nhóm để chuẩn bị bài thảo luận. Tích cực, chủ động nắm bắt kiến thức lý thuyết để vận dụng và phát triển kỹ năng nghề nghiệp. Trong quá trình học tập, sinh viên được khuyến khích đặt câu hỏi phản biện, trình bày quan điểm, các ý tưởng sáng tạo mới dưới nhiều hình thức khác nhau.

13. Yêu cầu học phần

- Yêu cầu về nghiên cứu tài liệu: Đọc các tài liệu về giao dịch và đàm phán kinh doanh.

- Yêu cầu về làm bài tập: Làm đầy đủ các bài tập áp dụng, các chủ đề tự học theo nhóm.

- Yêu cầu về thái độ học tập: Chuẩn bị đầy đủ tài liệu và dụng cụ trước khi đến lớp. Ghi chép và tích cực làm các chủ đề tự học, tự nghiên cứu.

- Yêu cầu về chuyên cần: Sinh viên tham dự tối thiểu 80% thời lượng của học phần.

- Yêu cầu về kiểm tra giữa kỳ và thi kết thúc học phần: Sinh viên thực hiện theo kế hoạch tiến độ, quy chế.

14. Tài liệu phục vụ học phần:

- *Tài liệu bắt buộc*

[1] Đại học Sao Đỏ (2018), *Giáo trình Giao dịch và đàm phán kinh doanh*.

- *Tài liệu tham khảo*

[2] Khoa Quản trị kinh doanh (2018), *Tài liệu học tập Giao dịch và đàm phán kinh doanh*, Trường đại học Kinh tế - Kỹ thuật công nghiệp.

15. Nội dung chi tiết học phần:

Tuần	Nội dung giảng dạy	Lý thuyết	Thực hành	Tài liệu đọc trước	Nhiệm vụ của SV
1	<p>Chương 1: Những vấn đề cơ bản trong giao dịch kinh doanh</p> <p>Mục tiêu chương: Trình bày được khái niệm và bản chất của giao dịch kinh doanh. Xác định được các hình thức giao dịch kinh doanh. Phân tích và vận dụng được các tiêu chuẩn của người giao dịch kinh doanh trong hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp.</p> <p>Nội dung cụ thể:</p> <p>1.1. Khái niệm và bản chất của giao dịch kinh doanh</p> <p>1.1.1. <i>Khái niệm</i></p> <p>1.1.2. <i>Bản chất</i></p> <p>1.2. Cơ sở của hoạt động giao dịch kinh doanh</p> <p>1.1.1. <i>Cơ sở tâm lý</i></p> <p>1.1.2. <i>Cơ sở văn hoá</i></p> <p>1.1.2. <i>Cơ sở xã hội</i></p>	3		[1] [2]	<p>- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 1, mục 1.1 đến 1.2</p> <p>- Đọc tài liệu [2], chương 1, trang 3 - 17.</p>
2	1.3. Mục tiêu và các hình thức giao dịch kinh doanh	3			- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 1, mục 1.3

Tuần	Nội dung giảng dạy	Lý thuyết	Thực hành	Tài liệu đọc trước	Nhiệm vụ của SV
	<p>1.3.1. Xác lập mục tiêu của giao dịch kinh doanh</p> <p>1.3.2. Các hình thức giao dịch kinh doanh</p> <p>1.4. Các tiêu chuẩn của người giao dịch kinh doanh</p> <p>1.4.1. Phẩm chất cần có của nhà giao dịch kinh doanh</p> <p>1.4.2. Khả năng diễn thuyết</p> <p>1.4.3. Khả năng thống ngự trong giao dịch</p> <p>1.4.4. Khả năng quyến rũ</p> <p>1.4.5. Khả năng tự kiểm chế</p>			<p>[1]</p> <p>[2]</p>	<p>đến mục 1.4.</p> <p>- Đọc tài liệu [2], chương 1 trang 17 - 32.</p>
3	<p>Chương 2: Kỹ năng giao tiếp và những điều cần biết khi giao dịch kinh doanh</p> <p>Mục tiêu chương: Trình bày được các loại giao tiếp, nhưng nhân tố ảnh hưởng. Phân tích và vận dụng được các kỹ năng giao tiếp trong kinh doanh, các quy tắc và phương pháp trò chuyện trong giao dịch kinh doanh.</p> <p>Nội dung cụ thể:</p> <p>2.1. Kỹ năng giao tiếp nhóm, trong tổ chức và với bên ngoài</p> <p>2.1.1. Các loại hình giao tiếp</p> <p>2.1.2. Kỹ năng giao tiếp trong một tổ chức</p> <p>2.1.3. Giao tiếp với bên ngoài</p> <p>2.1.4. Kỹ năng giao tiếp trong nhóm</p>	3		<p>[1]</p> <p>[2]</p>	<p>- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 2, mục 2.1.</p> <p>- Đọc tài liệu [2], chương 2, trang 34 – 49.</p>
4	<p>2.2. Một số kỹ năng giao tiếp thông dụng trong kinh doanh</p> <p>2.2.1. Kỹ năng lắng nghe</p> <p>2.2.2. Kỹ năng sử dụng lời nói trong giao tiếp</p>	3		<p>[1]</p>	<p>- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 2, mục 2.2</p> <p>- Đọc tài liệu [2], chương 2, trang 49 – 69.</p>

Tuần	Nội dung giảng dạy	Lý thuyết	Thực hành	Tài liệu đọc trước	Nhiệm vụ của SV
	<p>2.2.3. Kỹ năng đặt câu hỏi để khai thác thông tin</p> <p>2.2.4. Kỹ năng giao tiếp qua điện thoại</p> <p>2.2.5. Kỹ năng dùng ánh mắt, nụ cười, cử chỉ</p> <p>2.2.6. Kỹ năng xử lý than phiền của khách hàng</p> <p>2.2.7. Kỹ năng từ chối đề nghị</p> <p>2.2.8. Kỹ năng diễn thuyết</p> <p>2.2.9. Kỹ năng giao dịch bằng thư tín</p>			[2]	
5	<p>2.3. Những điều cần biết khi giao dịch kinh doanh</p> <p>2.3.1. Những quy tắc trong giao dịch</p> <p>2.3.2. Phương pháp trò chuyện trong giao dịch</p> <p>2.3.3. Những kiểu người thường gặp trong giao dịch và đàm phán</p>	3		[1] [2]	<p>- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 2, mục 2.3.</p> <p>- Đọc tài liệu [2], chương 2, trang 70 - 78.</p>
6	<p>Chương 3: Văn hoá trong giao dịch và đàm phán kinh doanh</p> <p>Mục tiêu chương: Trình bày được các khái niệm và đặc trưng của văn hoá, nhận diện sự thay đổi của văn hoá trong giao dịch, đàm phán. Vận dụng sự khác biệt về văn hóa trong đàm phán kinh doanh.</p> <p>Nội dung cụ thể:</p> <p>3.1. Khái niệm và đặc trưng của văn hóa</p> <p>3.1.1. Khái niệm về văn hóa</p> <p>3.1.2. Đặc trưng của văn hóa</p> <p>3.1.3. Ý nghĩa của văn hóa trong giao dịch, đàm phán kinh doanh</p> <p>3.2. Nhận diện sự thay đổi của văn hóa trong giao dịch, đàm phán</p> <p>3.2.1. Vay mượn và giao thoa văn hóa</p>	3		[1] [2]	<p>- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 3, mục 3.1 đến mục 3.2.</p> <p>- Đọc tài liệu [2], chương 2, trang 81 – 90.</p>

Tuần	Nội dung giảng dạy	Lý thuyết	Thực hành	Tài liệu đọc trước	Nhiệm vụ của SV
	<i>3.2.2. Phản ứng đối với sự thay đổi</i>				
7	<p>3.3. Khác biệt về văn hóa trong giao dịch, đàm phán kinh doanh</p> <p><i>3.3.1. Khác biệt về ngôn ngữ và những cử chỉ, hành vi không lời</i></p> <p><i>3.3.2. Sự khác biệt về quan niệm giá trị</i></p> <p><i>3.3.3. Khác biệt về tư duy và quá trình ra quyết định</i></p> <p>3.4. Vận dụng sự khác biệt về văn hóa trong đàm phán</p> <p><i>3.4.1. Lựa chọn phái đoàn đàm phán theo khía cạnh văn hóa</i></p> <p><i>3.4.2. Bồi dưỡng kiến thức về văn hóa chéo cho các thành viên</i></p> <p><i>3.4.3. Phong cách văn hóa trong đàm phán</i></p> <p><i>3.4.4. Các vấn đề văn hóa sau khi kết thúc đàm phán</i></p> <p>3.5. Kỹ năng giao tiếp và đàm phán với người nước ngoài</p>	3		<p>[1]</p> <p>[2]</p>	<p>- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 3, mục 3.3 đến mục 3.5.</p> <p>- Đọc tài liệu [2], chương 2, trang 90 – 109.</p> <p>- Ôn tập chuẩn bị kiểm tra giữa học phần.</p>
8	Kiểm tra giữa học phần	3		<p>[1]</p> <p>[2]</p>	Làm bài kiểm tra giữa học phần
9	<p>Chương 4: Những nguyên lý cơ bản về đàm phán kinh doanh</p> <p>Mục tiêu chương: Trình bày được các khái niệm và đặc trưng của văn hoá, nhận diện sự thay đổi của văn hoá trong giao dịch, đàm phán. Vận dụng sự khác biệt về văn hóa trong đàm phán kinh doanh.</p> <p>Nội dung cụ thể:</p> <p>4.1. Khái niệm, đặc điểm và nguyên tắc của đàm phán kinh doanh</p> <p><i>4.1.1. Khái niệm đàm phán kinh doanh</i></p>	3		<p>[1]</p> <p>[2]</p>	<p>- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 4, mục 4.1 đến 4.2.</p> <p>- Đọc tài liệu [2], chương 4 trang 112 - 120.</p>

Tuần	Nội dung giảng dạy	Lý thuyết	Thực hành	Tài liệu đọc trước	Nhiệm vụ của SV
	<p>4.1.2. Đặc điểm của đàm phán kinh doanh</p> <p>4.1.3. Nguyên tắc của đàm phán kinh doanh</p> <p>4.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến đàm phán kinh doanh</p> <p>4.2.1. Bối cảnh đàm phán</p> <p>4.2.2. Thời gian dành cho đàm phán</p> <p>4.2.3. Quyên lực trong đàm phán</p>				
10	<p>4.3. Các hình thức và phong cách đàm phán kinh doanh</p> <p>4.3.1. Các hình thức đàm phán kinh doanh</p> <p>4.3.2. Phong cách đàm phán kinh doanh</p> <p>4.4. Nghệ thuật đảm bảo thành công trong đàm phán kinh doanh</p> <p>4.4.1. Nghệ thuật “trả lời” trong đàm phán</p> <p>4.4.2. Nghệ thuật “nghe” trong đàm phán</p> <p>4.4.3. Nghệ thuật “hỏi” trong đàm phán</p> <p>4.4.4. Nghệ thuật “thách giá” trong đàm phán</p> <p>4.4.5. Nghệ thuật “trả giá” trong đàm phán</p> <p>4.4.6. Nghệ thuật khắc phục bế tắc trong đàm phán</p>	3		<p>[1]</p> <p>[2]</p>	<p>- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 4, mục 4.3 đến 4.4.</p> <p>- Đọc tài liệu [2] trang 120 – 128.</p>
11	<p>Chương 5: Nội dung, phương thức và chiến lược trong đàm phán kinh doanh</p> <p>Mục tiêu chương: Trình bày được các nội dung đàm phán kinh doanh. Vận dụng các phương thức đàm phán kinh doanh trong hoạt động kinh</p>	3		<p>[1]</p> <p>[2]</p>	<p>- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 5, mục 5.1 đến mục 5.2.</p> <p>- Đọc tài liệu [2] chương 5 trang 130 – 150.</p>

Tuần	Nội dung giảng dạy	Lý thuyết	Thực hành	Tài liệu đọc trước	Nhiệm vụ của SV
	doanh của doanh nghiệp. Xây dựng chiến lược đàm phán kinh doanh tại doanh nghiệp. Nội dung cụ thể: 5.1. Nội dung đàm phán kinh doanh 5.1.1. Vai trò của pháp luật trong kinh doanh 5.1.2. Nội dung hợp đồng kinh doanh 5.2. Các phương thức đàm phán kinh doanh 5.2.1. Đàm phán bằng thư 5.2.2. Đàm phán qua điện thoại 5.2.3. Đàm phán trực tiếp				
12	5.3. Chiến lược đàm phán kinh doanh 5.3.1. Những chiến lược thích hợp để đi đến một thỏa thuận hợp tác 5.3.2. Sử dụng linh hoạt chiến thuật trong đàm phán trực tiếp	3		[1] [2]	- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 5, mục 5.3. - Đọc tài liệu [2] chương 5 trang 227 - 248.
13	Chương 6: Quá trình đàm phán hợp đồng trong kinh doanh Mục tiêu chương: Nắm được các nội dung trong từng giai đoạn đàm phán hợp đồng kinh doanh. Vận dụng các bước trong quá trình đàm phán hợp đồng trong kinh doanh tại doanh nghiệp. 6.1. Giai đoạn 1 - Giai đoạn chuẩn bị 6.1.1. Chuẩn bị chung cho mọi cuộc đàm phán hợp đồng thương mại 6.1.2. Những công việc cần chuẩn bị trước một cuộc đàm phán cụ thể 6.2. Giai đoạn 2 - Giai đoạn tiếp xúc	3		[1] [2]	- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 6 mục 6.1 đến mục 6.2. - Đọc tài liệu [2] chương 6 trang 159 – 181.

Tuần	Nội dung giảng dạy	Lý thuyết	Thực hành	Tài liệu đọc trước	Nhiệm vụ của SV
	6.2.1. Nhập đề (mở đầu đàm phán) 6.2.2. Khai thác và truyền đạt thông tin để hiểu biết lẫn nhau				
14	6.3. Giai đoạn 3 - Giai đoạn đàm phán 6.3.1. Lập luận, đưa ra yêu cầu và lắng nghe đối tác trình bày 6.3.2. Nhận và đưa ra nhượng bộ 6.3.3. Phá vỡ bế tắc 6.3.4. Tiến tới thỏa thuận	3		[1] [2]	- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 6, mục 6.3. - Đọc tài liệu [2] chương 6 trang 182 – 190.
15	6.4. Giai đoạn 4 - Giai đoạn Ra quyết định và kết thúc đàm phán – Ký kết hợp đồng 6.4.1. Nhiệm vụ của giai đoạn ra quyết định và kết thúc đàm phán 6.4.2. Kỹ thuật thúc đẩy việc ra quyết định 6.4.3. Ký kết hợp đồng 6.5. Giai đoạn 5 - Giai đoạn rút kinh nghiệm	3		[1] [2]	- Nghiên cứu tài liệu [1], chương 6, mục 6.4 đến mục 6.5 - Đọc tài liệu [2] chương 6 trang 194 – 198.

Hải Dương, ngày 14 tháng 8 năm 2018

**KT.HIỆU TRƯỞNG
PHÓ HIỆU TRƯỞNG**



TS. Nguyễn Thị Kim Nguyên

TRƯỞNG KHOA

Nguyễn Thị Chuyên

TRƯỞNG BỘ MÔN

Nguyễn Thị Ngọc Mai