

BỘ CÔNG THƯƠNG
TRƯỜNG ĐẠI HỌC SAO ĐỎ

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

Số tín chỉ: 02
Trình độ đào tạo: Đại học
Ngành đào tạo: Quản trị kinh doanh

Năm 2022

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

Trình độ đào tạo: Đại học

Ngành đào tạo: Quản trị kinh doanh

- Tên học phần:** Giao dịch và đàm phán kinh doanh
- Mã học phần:** QTKD 040
- Số tín chỉ:** 2 (1,1)
- Trình độ cho sinh viên:** Năm thứ 4
- Phân bố thời gian:**
 - Lên lớp: 15 tiết lý thuyết
30 tiết thực hành
 - Tự học: 90 giờ
- 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, Quản trị học, Quản trị nhân lực,...
- 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. Nguyễn Thị Huế	0984.152.429	nguyenthihue85dhsd@gmail.com
3	ThS. Vũ Thị Hương	0977.244.097	huongvudhsd20102014@gmail.com

8. Mô tả nội dung của học phần:

Học phần cung cấp cho sinh viên các kiến thức 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.

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 bố mục tiêu học phần trong CTĐT
MT1	Kiến thức		
MT1.1	Có kiến thức cơ bản về giao dịch và đàm phán kinh doanh.	2	[1.2.1.2b.]

Mục tiêu	Mô tả	Mức độ theo thang đo Bloom	Phân bổ mục tiêu học phần trong CTĐT
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, làm việc theo nhóm, giải quyết công việc, vấn đề phức tạp trong điều kiện làm việc thay đổi.	4	[1.2.3.1]
MT3.2	Có năng lực hướng dẫn, giám sát và xây dựng phương án nâng cao hiệu quả hoạt động giao dịch và đàm phán kinh doanh trong tổ chức kinh tế.	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, các văn hoá trong giao dịch và đàm phán kinh doanh.	3	[2.1.5.]
CDR1.2	Phân tích được những yếu tố ảnh hưởng đến đàm phán kinh doanh	4	
CDR1.3	Vận dụng được những nghệ thuật, phương thức, quá trình giao dịch và đàm phán kinh doanh.	2	[2.1.6.]

CDR học phần	Mô tả	Thang đo Bloom	Phân bố CDR học phần trong CTĐT
CDR2	Kỹ năng		
CDR2.1	Giải quyết được các vấn đề liên quan đến giao dịch và đàm phán kinh doanh tại doanh nghiệp.	4	[2.2.1]
CDR2.2	Ra quyết định về giao dịch và đàm phán kinh doanh tại doanh nghiệp.	4	[2.2.2]
CDR2.3	Xây dựng các phương án giao dịch và đàm phán kinh doanh	5	[2.2.3]
CDR2.4	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]
CDR2.5	Có kỹ năng phân tích, tổng hợp để có kỹ năng thích ứng với môi trường kinh doanh,	4	[2.2.5]
CDR3	Mức tự chủ và trách nhiệm		
CDR3.1	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]
CDR3.2	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 2.1	CDR 2.2	CDR 2.3	CDR 2.4	CDR 2.5	CDR 3.1	CDR 3.2
1	<p>Chương 1: Những vấn đề lý thuyết về giao dịch kinh doanh</p> <p>1.1. Sự cần thiết và bản chất giao dịch kinh doanh</p> <p>1.2. Một số học thuyết trong giao dịch</p> <p>1.3. Một số phẩm chất cần có của nhà kinh doanh</p> <p>1.4. Những nguyên lý của giao dịch kinh doanh</p>	X			X			X		X	X
2	<p>Chương 2: Những nguyên lý cơ bản về đàm phán kinh doanh</p> <p>2.1. Đặc điểm của đàm phán kinh doanh</p> <p>2.2. Các yếu tố trong đàm phán kinh doanh</p> <p>2.3. Các phong cách đàm phán kinh doanh</p> <p>2.4. Nghệ thuật đảm bảo thành công trong đàm phán</p> <p>2.5. Những sai lầm thường gặp trong đàm phán kinh doanh</p> <p>2.6. Nội dung, phương thức và các chiến lược trong đàm phán kinh doanh</p> <p>2.7. Văn hoá trong giao dịch, đàm phán kinh doanh</p>			X				X	X	X	X
3	<p>Chương 3: Cơ sở pháp lý của giao dịch, đàm phán kinh doanh</p> <p>3.1. Tầm quan trọng của pháp luật trong hoạt động kinh doanh</p> <p>3.2. Nội dung cơ bản của hợp đồng trong kinh doanh thương mại</p>	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 2.1	CDR 2.2	CDR 2.3	CDR 2.4	CDR 2.5	CDR 3.1	CDR 3.2
	3.3. Kỹ thuật bút pháp trong soạn thảo hợp đồng thương mại 3.4. Một số mẫu hợp đồng										
4	Chương 4: Hoạt động chuẩn bị đàm phán kinh doanh 4.1. Nghiên cứu chuẩn bị đàm phán kinh doanh 4.2. Xây dựng kế hoạch đàm phán kinh doanh 4.3. Kiểm tra và tập dượt các phương án đàm phán kinh doanh	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
5	Chương 5: Tổ chức đàm phán kinh doanh 5.1. Tiến trình và những nguyên tắc cơ bản tổ chức đàm phán kinh doanh 5.2. Nghệ thuật mở đầu đàm phán 5.3. Truyền đạt thông tin trong đàm phán			x	x	x	x	x	x	x	x
6	Chương 6: Phương pháp ra quyết định và kết thúc đàm phán kinh doanh 6.1. Vấn đề lợi ích và phương pháp lập luận ra quyết định trong đàm phán 6.2. Chiến thuật trong lập luận 6.3. Ra quyết định và kết thúc đàm phán kinh doanh			x	x	x	x	x	x	x	x

11. Đánh giá học phần

11.1. Ma trận phương pháp kiểm tra đánh giá với chuẩn đầu ra học phần

STT	Điểm thành phần	Quy định	Trọng số	Phương pháp kiểm tra đánh giá (Hình thức, thời gian, thời điểm)	CĐR của học phần			Ghi chú
					CĐR1	CĐR2	CĐR3	
1	Điểm kiểm tra thường xuyên; điểm đánh giá nhận thức và thái độ; điểm chuyên cần.	01 điểm	20%	+Hình thức: Vấn đáp +Thời điểm: Các giờ học trên lớp.	CĐR1.1, CĐR1.2, CĐR1.3, CĐR1.4.	CĐR2.1, CĐR2.2, CĐR2.3, CĐR2.4.	CĐR3.1, CĐR3.2.	Trung bình cộng các điểm đánh giá
2	Điểm kiểm tra giữa học phần.	01 điểm	30%	+Hình thức: Tự luận; +Thời gian: 90 phút; +Thời điểm: Giờ học 36, 37 trên lớp.	CĐR1.1, CĐR1.2.	CĐR2.1.	CĐR3.1, CĐR3.2.	01 bài kiểm tra
3	Điểm thi kết thúc học phần.	01 điểm	50%	+Hình thức: Tự luận; +Thời gian: 90 phút; +Thời điểm: Theo lịch thi học kỳ	CĐR1.1, CĐR1.2, CĐR1.3, CĐR1.4.	CĐR2.1, CĐR2.2, CĐR2.3, CĐR2.4.	CĐR3.1, CĐR3.2.	01 bài thi

11.2. Cách tính điểm học phần:

Điểm học phần là trung bình cộng các điểm thành phần đã nhân trọng số. Tính theo thang điểm 10, làm tròn đến một chữ số thập phân. Sau đó chuyển thành thang điểm chữ và thang điểm điểm 4.

12. Yêu cầu học phần

- Ý thức, thái độ học tập: Sinh viên đi học đầy đủ, đúng giờ, không bỏ tiết, nghỉ học có phép, có thái độ tích cực trong giờ học, có đóng góp ý kiến xây dựng bài, có tinh thần tự học, hỗ trợ bạn cùng lớp trong học tập, tổ chức học nhóm.

- Về nghiên cứu tài liệu: Sinh viên đọc trước tài liệu theo hướng dẫn của giảng viên trước khi đến lớp.

- Kiểm tra đánh giá: Sinh viên phải hoàn thành các bài tập được giao, đạt chất lượng theo yêu cầu của giảng viên; tham gia đầy đủ, đạt chất lượng các bài kiểm tra trên lớp và thi kết thúc học phần.

13. Tài liệu phục vụ học phần

- Tài liệu chính:

[1]. Trương Đức Lực, Nguyễn Đình Trung (2018), *Giáo trình Giao dịch và đàm phán kinh doanh*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.

- Tài liệu tham khảo

[2]. Scott Gerber, Ryan Pauph (Hà Tiến Hưng dịch), (2019), *Kỹ năng đàm phán hiệu quả*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.

[3] Khoa Quản trị kinh doanh (2019), *Tài liệu học tập Giao dịch và đàm phán kinh doanh*, Trường đại học Kinh tế - Kỹ thuật công nghiệp.

14. Nội dung chi tiết học phần và phương pháp dạy-học

TT	Nội dung giảng dạy	Số tiết	Phương pháp dạy-học	CĐR học phần
1	<p>Chương 1: Những vấn đề lý thuyết về 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. Sự cần thiết và bản chất giao dịch kinh doanh</p> <p>1.2. Một số học thuyết trong giao dịch</p> <p>1.3. Một số phẩm chất cần có của nhà kinh doanh</p> <p>1.4. Những nguyên lý của giao dịch kinh doanh</p> <p>1.1. Khái niệm và bản chất của giao dịch kinh doanh</p>	06 LT	<p>Thuyết trình; Dạy học dựa trên vấn đề; Tổ chức học theo nhóm.</p> <p>- Giảng viên:</p> <p>+ Giải thích các khái niệm, nội dung.</p> <p>+ Nêu vấn đề cho cá nhân, nhóm và hướng dẫn sinh viên giải quyết vấn đề.</p> <p>+ Tổ chức lớp học theo nhóm và giao nhóm chuẩn bị tình huống thảo luận.</p> <p>- Sinh viên:</p> <p>+ Đọc trước tài liệu:</p> <p>[1]: Chương 1;</p> <p>[2]: Chương 1 tr3-33.</p> <p>[3]: Chương 2 tr17-34; chương 3 tr35-62</p> <p>+ Lắng nghe, ghi chép và giải quyết các vấn đề.</p> <p>+ Thực hiện nhiệm vụ thảo luận theo nhóm.</p>	<p>CĐR1.1,</p> <p>CĐR2.1,</p> <p>CĐR2.4</p> <p>CĐR3.1,</p> <p>CĐR 3.2</p>

TT	Nội dung giảng dạy	Số tiết	Phương pháp dạy-học	CĐR học phần
2	<p>Chương 2: Những nguyên lý cơ bản về đàm phán kinh doanh Mục tiêu chương: Trình bày được khái niệm và bản chất của đàm phán kinh doanh. Xác định được các hình thức đàm phán kinh doanh. Phân tích và vận dụng được các tiêu chuẩn của người đàm phán kinh doanh trong hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp. 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>2.1. Đặc điểm của đàm phán kinh doanh 2.2. Các yếu tố trong đàm phán kinh doanh 2.3. Các phong cách đàm phán kinh doanh 2.4. Nghệ thuật đảm bảo thành công trong đàm phán 2.5. Những sai lầm thường gặp trong đàm phán kinh doanh 2.6. Nội dung, phương thức và các chiến lược trong đàm phán kinh doanh 2.7. Văn hoá trong giao dịch, đàm phán kinh doanh</p>	09LT	<p>Thuyết trình; Dạy học dựa trên vấn đề; Tổ chức học theo nhóm.</p> <p>- Giảng viên: + Giải thích các khái niệm, nội dung. + Nêu vấn đề cho cá nhân, nhóm và hướng dẫn sinh viên giải quyết vấn đề. + Tổ chức lớp học theo nhóm và giao nhóm chuẩn bị tình huống thảo luận.</p> <p>- Sinh viên: + Đọc trước tài liệu: [1]: Chương 2; [2]: Chương 2, tr34-80. [3]: Chương 4, tr63-84. + Lắng nghe, ghi chép và giải quyết các vấn đề. + Thực hiện nhiệm vụ thảo luận theo nhóm.</p>	CĐR1.3, CĐR2.4, CĐR2.5, CĐR3.1, CĐR 3.2
3	<p>Chương 3: Cơ sở pháp lý của giao dịch, đàm phán kinh doanh Mục tiêu chương: Trình bày được cơ sở pháp lý của giao dịch, đàm phán kinh doanh. Xác định được các cơ sở pháp lý trong giao dịch và đàm phán</p>	09 (07LT, 02KT)	<p>Thuyết trình; Dạy học dựa trên vấn đề; Tổ chức học theo nhóm.</p> <p>- Giảng viên: + Giải thích các khái niệm, nội dung.</p>	CĐR1.1, CĐR1.3, CĐR2.1, CĐR 2.2, CĐR 2.4, CĐR 2.5

TT	Nội dung giảng dạy	Số tiết	Phương pháp dạy-học	CDR học phần
	<p>kinh doanh. Phân tích và vận dụng được các cơ sở pháp lý trong hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp.</p> <p>Nội dung cụ thể:</p> <p>3.1. Tầm quan trọng của pháp luật trong hoạt động kinh doanh</p> <p>3.2. Nội dung cơ bản của hợp đồng trong kinh doanh thương mại</p> <p>3.3. Kỹ thuật bút pháp trong soạn thảo hợp đồng thương mại</p> <p>3.4. Một số mẫu hợp đồng</p>		<p>+ Nêu vấn đề cho cá nhân, nhóm và hướng dẫn sinh viên giải quyết vấn đề.</p> <p>+ Tổ chức lớp học theo nhóm và giao nhóm chuẩn bị tình huống thảo luận.</p> <p>- Sinh viên:</p> <p>+ Đọc trước tài liệu: [1]: Chương 3; [2]: Chương 3, tr81-111. [3]: Chương 8, tr157-190.</p> <p>+ Lắng nghe, ghi chép và giải quyết các vấn đề.</p> <p>+ Thực hiện nhiệm vụ thảo luận theo nhóm.</p>	<p>CDR3.1, CDR 3.2</p>
4	<p>Chương 4: Hoạt động chuẩn bị đàm phán kinh doanh</p> <p>Mục tiêu chương: Xác định được các hoạt động chuẩn bị đàm phán kinh doanh. Vận dụng, tổ chức thực hiện các hoạt động chuẩn bị đàm phán kinh doanh.</p> <p>Nội dung cụ thể:</p> <p>4.1. Nghiên cứu chuẩn bị đàm phán kinh doanh</p> <p>4.2. Xây dựng kế hoạch đàm phán kinh doanh</p> <p>4.3. Kiểm tra và tập dượt các phương án đàm phán kinh doanh</p>	06LT	<p>Thuyết trình; Dạy học dựa trên vấn đề; Tổ chức học theo nhóm.</p> <p>- Giảng viên:</p> <p>+ Giải thích các khái niệm, nội dung.</p> <p>+ Nêu vấn đề cho cá nhân, nhóm và hướng dẫn sinh viên giải quyết vấn đề.</p> <p>+ Tổ chức lớp học theo nhóm và giao nhóm chuẩn bị tình huống thảo luận.</p> <p>- Sinh viên:</p> <p>+ Đọc trước tài liệu: [1]: Chương 4; [2]: Chương 4, tr112-129. [3]: Chương 6, tr113-136.</p> <p>+ Lắng nghe, ghi chép và giải quyết các vấn đề.</p> <p>+ Thực hiện nhiệm vụ thảo luận theo nhóm.</p>	<p>CDR1.1, CDR1.2, CDR1.3, CDR2.1, CDR 2.2, CDR 2.3, CDR 2.4, CDR 2.5 CDR3.1, CDR 3.2</p>

TT	Nội dung giảng dạy	Số tiết	Phương pháp dạy-học	CĐR học phần
5	<p>Chương 5: Tổ chức đàm phán kinh doanh</p> <p>Mục tiêu chương: Trình bày được các tiến trình và những nguyên tắc cơ bản tổ chức đàm phán kinh doanh. Vận dụng nghệ thuật mở đầu đàm phán, các phương thức đàm phán kinh doanh trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Tổ chức, xây dựng đàm phán kinh doanh tại doanh nghiệp.</p> <p>Nội dung cụ thể:</p> <p>5.1. Tiến trình và những nguyên tắc cơ bản tổ chức đàm phán kinh doanh</p> <p>5.2. Nghệ thuật mở đầu đàm phán</p> <p>5.3. Truyền đạt thông tin trong đàm phán</p>	06 LT	<p>Thuyết trình; Dạy học dựa trên vấn đề; Tổ chức học theo nhóm.</p> <p>- Giảng viên:</p> <ul style="list-style-type: none"> + Giải thích các khái niệm, nội dung. + Nêu vấn đề cho cá nhân, nhóm và hướng dẫn sinh viên giải quyết vấn đề. + Tổ chức lớp học theo nhóm và giao nhóm chuẩn bị tình huống thảo luận. <p>- Sinh viên:</p> <ul style="list-style-type: none"> + Đọc trước tài liệu: <ul style="list-style-type: none"> [1]: Chương 5; [2]: Chương 5 tr130-157. [3]: Chương 1 tr137-156. + Lắng nghe, ghi chép và giải quyết các vấn đề. + Thực hiện nhiệm vụ thảo luận theo nhóm. 	CĐR1.3, CĐR2.1, CĐR 2.2, CĐR 2.3, CĐR 2.4, CĐR 2.5, CĐR3.1, CĐR 3.2
6	<p>Chương 6: Phương pháp ra quyết định và kết thúc đàm phán kinh doanh</p> <p>Mục tiêu chương: Xác định được các phương pháp ra quyết định và kết thúc đàm phán kinh doanh. Vận dụng các phương pháp ra quyết định và kết thúc đàm phán kinh doanh.</p> <p>Nội dung cụ thể:</p> <p>6.1. Vấn đề lợi ích và phương pháp lập luận ra quyết định trong đàm phán</p> <p>6.2. Chiến thuật trong lập luận</p> <p>6.3. Ra quyết định và kết thúc đàm phán kinh doanh</p>	09 LT	<p>Thuyết trình; Dạy học dựa trên vấn đề; Tổ chức học theo nhóm.</p> <p>- Giảng viên:</p> <ul style="list-style-type: none"> + Giải thích các khái niệm, nội dung. + Nêu vấn đề cho cá nhân, nhóm và hướng dẫn sinh viên giải quyết vấn đề. + Tổ chức lớp học theo nhóm và giao nhóm chuẩn bị tình huống thảo luận. <p>- Sinh viên:</p> <ul style="list-style-type: none"> + Đọc trước tài liệu: <ul style="list-style-type: none"> [1]: Chương 6; [2]: Chương 6, tr158-200. [3]: Chương 10 tr221-236 	CĐR1.3, CĐR2.1, CĐR 2.2, CĐR 2.3, CĐR 2.4, CĐR 2.5, CĐR3.1, CĐR 3.2

TT	Nội dung giảng dạy	Số tiết	Phương pháp dạy-học	CĐR học phần
			+ Lắng nghe, ghi chép và giải quyết các vấn đề. + Thực hiện nhiệm vụ thảo luận theo nhóm.	

Hải Dương, ngày 9 tháng 8 năm 2022

**KT.HIỆU TRƯỞNG
PHÓ HIỆU TRƯỞNG**

TRƯỞNG KHOA

TRƯỞNG BỘ MÔN

 
TS. Nguyễn Thị Kim Nguyễn



Nguyễn Minh Tuấn



Nguyễn Thị Ngọc Mai