

## ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

### 1. Thông tin chung về học phần

- Tên học phần tiếng Việt: **Đàm phán quốc tế (International Negotiation)**
- Mã số học phần: 1722212
- Số tín chỉ học phần: 02 tín chỉ
- Thuộc chương trình đào tạo của bậc: Đại học, ngành Quan hệ quốc tế
- Số tiết học phần :
  - Nghe giảng lý thuyết : 10 tiết
  - Thực hành trên lớp : 10 tiết
  - Thảo luận : 5 tiết
  - Hoạt động theo nhóm : 5 tiết
  - Tự học : 60 giờ
- Đơn vị phụ trách học phần: **Khoa Quan Hệ Quốc Tế**

### 2. Học phần trước: Không

### 3. Mục tiêu của học phần:

- Kiến thức:
  - Hiểu những kiến thức cơ bản và các bước tư duy cần thiết trong quá trình thương lượng.
  - Hiểu được tầm quan trọng của thương lượng trong đời sống, công việc hàng ngày, quốc tế.
- Kỹ năng:
  - Vận dụng các bước tư duy cần thiết trong quá trình thương lượng.
  - Phân tích được tâm thế và mạch suy nghĩ của một đối tác trong quá trình thương lượng để có thể ứng dụng hiệu quả.
- Thái độ:
  - Nhận thức được tầm quan trọng của đàm phán trong công việc và cuộc sống
  - Tự tin, nghiêm túc trong thương lượng.

#### 4. Chuẩn đầu ra:

	Nội dung	Đáp ứng CDR CTĐT
<b>Kiến thức</b>	4.1.1. Các khái niệm cơ bản trong Thương lượng	<b>K1</b>
	4.1.2. Kiến thức cơ bản và các bước tư duy cần thiết trong quá trình thương lượng	<b>K2, K3</b>
<b>Kỹ năng</b>	4.2.1. Kỹ năng nghề nghiệp: các kỹ năng phân tích, phán đoán, tổng hợp, xử lý và chọn lọc thông tin. Kỹ năng chuẩn bị, lập kế hoạch cho cuộc thương lượng.	<b>S2</b>
	4.2.2. Kỹ năng cá nhân: Kỹ năng giao tiếp, ghi chú, trình bày và lý luận một vấn đề. Các kỹ năng liên quan trong quá trình thương lượng để tạo phong thái tự tin : trang phục, đi đứng, ngòì, ánh mắt, cử chỉ.	<b>S1,S3</b>
<b>Thái độ</b>	4.3.1 Sinh viên tham dự tích cực và tập trung các buổi học trên lớp cũng như các buổi thảo luận nhóm.	<b>A1</b>
	4.3.2 Có sự chuẩn bị tốt, sáng tạo trong phần thuyết trình.	<b>A2,A3</b>

#### 5. Mô tả tóm tắt nội dung học phần:

Học phần giới thiệu các kiến thức tổng quan về kỹ năng thương lượng, đàm phán trong cuộc sống hàng ngày, kinh doanh, đối ngoại doanh nghiệp và quốc tế. Cung cấp các khái niệm cơ bản về kỹ năng thương lượng, các bước cần thiết trong quá trình đàm phán, những nội dung cần chuẩn bị trước khi đàm phán và những kỹ năng cần có của một người đàm phán chuyên nghiệp. Trên cơ sở này, sinh viên sẽ được tiếp cận lý thuyết và ứng dụng thực hành với những tình huống thực tiễn sinh động, hình thành tư duy và kỹ năng đàm phán.

#### 6. Nội dung và lịch trình giảng dạy:

##### - Các học phần lý thuyết:

Buổi/ Tiết	Nội dung	Hoạt động của giảng viên	Hoạt động của sinh viên	Giáo trình chính	Tài liệu tham khảo	Ghi chú
1	<b>Giới thiệu tổng quan về môn học.</b>	- Thuyết giảng	-Nghe giảng, ghi			

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đặt câu hỏi</li> <li>- Giải đáp thắc mắc về môn học</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>chú</li> <li>-Trả lời câu hỏi</li> <li>-Nêu thắc mắc về môn học</li> </ul>			
2	<p><b>Chương 1: Tổng quan về thương lượng</b></p> <p>1.1. Thương lượng là gì?</p> <p>1.2. Các hình thức thương lượng</p> <p>1.2.1. Thương lượng phân bổ</p> <p>1.2.2. Thương lượng hợp nhất</p> <p>1.2.3. Thương lượng nhiều giai đoạn và nhiều bên tham gia</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thuyết giảng</li> <li>- Đặt câu hỏi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Nghe giảng, ghi chú</li> <li>-Trả lời câu hỏi</li> </ul>	Trang 11-19 cuốn [1]	Trang 5 cuốn [3] Trang 4 cuốn [2]	Giải quyết mục tiêu 4.1.1
3-4	<p><b>Chương 2: Những thuật ngữ chính của thương lượng</b></p> <p>2.1. BATNA</p> <p>2.2. Giá chấp nhận</p> <p>2.3. ZOPA</p> <p>2.4. Tạo giá trị thông qua trao đổi</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thuyết giảng</li> <li>- Hướng dẫn làm việc nhóm</li> <li>- Tổng kết ý kiến SV</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Nghe giảng, ghi chú</li> <li>-Trả lời câu hỏi</li> <li>- Thảo luận nhóm</li> <li>-Báo cáo</li> </ul>	Trang 22 - 37 cuốn [1]		
5-6	<p><b>Chương 3: Các bước trong quá trình thương lượng</b></p> <p>3.1. Giai đoạn chuẩn bị</p> <p>3.1.1. Xác định mục tiêu</p> <p>3.1.2. Các định BATNA</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thuyết giảng</li> <li>- Hướng dẫn làm việc nhóm</li> <li>- Tổng kết ý</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Nghe giảng, ghi chú</li> <li>-Trả lời câu hỏi</li> <li>- Thảo</li> </ul>	Trang 41 - 97 cuốn [1]		

	<p>3.1.3. Cũng cố BATNA</p> <p>3.1.4. Xác định quyền hạn người thương lượng</p> <p>3.1.5. Thu thập thông tin</p> <p>3.2. Giai đoạn đàm phán</p> <p>3.2.1. Các chiến thuật bên bàn đàm phán</p> <p>3.2.2. Những câu thường gặp về chiến thuật</p>	<p>kiến SV</p>	<p>luận nhóm</p> <p>-Báo cáo</p>			
7-8	<p><b>Chương 4 : Rào cản &amp; Sai lầm</b></p> <p>4.1. Thương lượng cố chấp và thiếu tin tưởng</p> <p>4.2. Trở ngại về cơ cấu và cản trở trong cuộc thương lượng</p> <p>4.3. Khác biệt về văn hóa, giới tính, và khả năng đối thoại</p> <p>4.4. Sai lầm trong tư duy</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thuyết giảng</li> <li>- Hướng dẫn làm việc nhóm</li> <li>- Tổng kết ý kiến SV</li> </ul>	<p>-Nghe giảng, ghi chú</p> <p>-Trả lời câu hỏi</p> <p>- Thảo luận nhóm</p> <p>-Báo cáo</p>	<p>Trang 102 - 134</p> <p>cuốn [1]</p>	<p>Trang 102 – 118</p> <p>cuốn [2];</p> <p>Trang 121 – 134</p> <p>Cuốn [3]</p>	
9-11	<p><b>Chương 5: Các kỹ năng thương lượng</b></p> <p>5.1. Thương lượng – một năng lực của tổ chức</p> <p>5.2. Kỹ năng của một nhà thương lượng</p> <p>5.3. Công cụ hỗ trợ hữu ích khi thương lượng</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thuyết giảng</li> <li>- Hướng dẫn làm việc nhóm</li> <li>- Tổng kết ý kiến SV</li> </ul>	<p>-Nghe giảng, ghi chú</p> <p>-Trả lời câu hỏi</p> <p>- Thảo luận nhóm</p> <p>-Báo cáo</p>	<p>Trang 160 - 172</p> <p>cuốn [1]</p>		
12-15	<p><b>Thực hành đàm phán</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Điều phối lớp</li> <li>- Đặt câu</li> </ul>	<p>- Đàm phán nhóm</p>			

		hỏi	- Trả lời câu hỏi			
--	--	-----	----------------------	--	--	--

## 7. Nhiệm vụ của sinh viên:

Sinh viên phải thực hiện các nhiệm vụ như sau:

- Tuân thủ các quy định của lớp học
- Tham dự tối thiểu 80% số tiết học lý thuyết (vắng có phép)
- Thực hiện đầy đủ các bài tập nhóm/ bài tập và được đánh giá kết quả thực hiện.
- Thực hiện đầy đủ các bài tập cá nhân
- Tham dự kiểm tra giữa học kỳ.
- Tham dự thi kết thúc học phần.
- Chủ động tổ chức thực hiện giờ tự học.

## 8. Đánh giá kết quả học tập của sinh viên:

### 8.1. Cách đánh giá

Sinh viên được đánh giá tích lũy học phần như sau:

TT	Điểm thành phần	Quy định	Trọng số	Mục tiêu
1	Điểm chuyên cần/ thái độ học tập	Tham dự 36/45 tiết	10%	4.3.1
2	Điểm bài tập cá nhân	Hoàn thành 100% bài tập được giao	10%	4.1.1; 4.1.2; 4.2.1; 4.2.2; 4.3.1
3	Điểm thực hành nhóm	Thương lượng giữa các nhóm	10%	4.1.1; 4.1.2; 4.2.1; 4.2.2; 4.3.1, 4.3.2
4	Điểm kiểm tra giữa kỳ	Thi tình huống/ bài viết	10%	4.1.1; 4.1.2; 4.2.1; 4.2.2; 4.3.1
5	Điểm thi kết thúc học phần	Thi viết, không sử dụng tài liệu Bắt buộc dự thi	60%	4.1.1; 4.1.2; 4.2.1; 4.2.2; 4.3.1

### 8.2. Cách tính điểm

- Điểm đánh giá thành phần và điểm thi kết thúc học phần được chấm theo thang điểm 10 (từ 0 đến 10), làm tròn đến 0.5.
- Điểm học phần là tổng điểm của tất cả các điểm đánh giá thành phần của học phần nhân với trọng số tương ứng. Điểm học phần theo thang điểm 10 làm tròn đến một chữ số thập phân.

## 9. Tài liệu học tập:

### 9.1. Giáo trình chính:

[1] First News (biên dịch) (2005), *Kỹ năng thương lượng*, Nxb. Tổng hợp TP.HCM

### 9.2. Tài liệu tham khảo:

[2] Robert B.Cialdini (2013), *Những đòn tâm lý trong thuyết phục*, NXB Lao động xã hội, Hà Nội

[3] Dan Ariely (2014), *Phi lý trí*, NXB Lao động xã hội, Hà Nội

## 10. Hướng dẫn sinh viên tự học

Tuần	Nội dung	Lý thuyết (tiết)	Thực hành (tiết)	Nhiệm vụ của sinh viên
1	<b>Giới thiệu tổng quan về môn học.</b>	2	0	
2	<b>Chương 1: Tổng quan về thương lượng</b> 1.1. Thương lượng là gì? 1.2. Các hình thức thương lượng 1.2.1. Thương lượng phân bổ 1.2.2. Thương lượng hợp nhất 1.2.3. Thương lượng nhiều giai đoạn và nhiều bên tham gia	1	1	- Đọc trước tài liệu: Trang 11-19 cuốn [1]; Trang 5 cuốn [3]; Trang 4 cuốn [2] - Thảo luận nhóm tại lớp - Trả lời câu hỏi
3-4	<b>Chương 2: Những thuật ngữ chính của thương lượng</b> 2.1. BATNA 2.2. Giá chấp nhận 2.3. ZOPA 2.4. Tạo giá trị thông qua	2	2	- Đọc trước tài liệu: Trang 22-37 cuốn [1] - Ôn lại bài cũ - Thảo luận nhóm tại lớp - Trả lời câu hỏi

	trao đổi			
<b>5-6</b>	<p><b>Chương 3: Các bước trong quá trình thương lượng</b></p> <p>3.1. Giai đoạn chuẩn bị</p> <p>3.1.1. Xác định mục tiêu</p> <p>3.1.2. Các định BATNA</p> <p>3.1.3. Cũng cố BATNA</p> <p>3.1.4. Xác định quyền hạn người thương lượng</p> <p>3.1.5. Thu thập thông tin</p> <p>3.2. Giai đoạn đàm phán</p> <p>3.2.1. Các chiến thuật bên bàn đàm phán</p> <p>3.2.2. Những câu thường gặp về chiến thuật</p>	1	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đọc trước tài liệu: Trang 41 - 97 cuốn [1]</li> <li>- Ôn bài cũ</li> <li>- Thảo luận nhóm tại lớp</li> <li>- Trả lời câu hỏi</li> <li>- Thực hành</li> </ul>
<b>7-8</b>	<p><b>Chương 4 : Rào cản &amp; Sai lầm</b></p> <p>4.1. Thương lượng cố chấp và thiếu tin tưởng</p> <p>4.2. Trở ngại về cơ cấu và cản trở trong cuộc thương lượng</p> <p>4.3. Khác biệt về văn hóa, giới tính, và khả năng đối thoại</p> <p>4.4. Sai lầm trong tư duy</p>	2	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đọc trước tài liệu: Trang 102 - 134 cuốn [1]; Trang 102 – 118 cuốn [2] ; Trang 121 – 134 Cuốn [3]</li> <li>- Ôn bài cũ</li> <li>- Thảo luận nhóm tại lớp</li> <li>- Trả lời câu hỏi</li> <li>- Thực hành</li> </ul>
<b>9-11</b>	<p><b>Chương 5: Các kỹ năng thương lượng</b></p> <p>5.1. Thương lượng – một năng lực của tổ chức</p> <p>5.2. Kỹ năng của một nhà</p>	2	4	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đọc trước tài liệu: Trang 160 - 172 cuốn [1]</li> <li>- Thảo luận nhóm tại lớp</li> <li>- Trả lời câu hỏi</li> </ul>

	thương lượng 5.3. Công cụ hỗ trợ hữu ích khi thương lượng			
<b>12-15</b>	<b>Thực hành đàm phán</b>	0	8	- Thực hành đàm phán - Trả lời câu hỏi

*Ngày... tháng.... năm 201*  
**Trưởng khoa**  
*(Ký và ghi rõ họ tên)*

*Ngày... tháng.... năm 201*  
**Trưởng Bộ môn**  
*(Ký và ghi rõ họ tên)*

*Ngày... tháng.... năm 201*  
**Người biên soạn**  
*(Ký và ghi rõ họ tên)*

*Ngày... tháng.... năm 201*  
**Ban giám hiệu**