



ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Thông tin về học phần

- Tên học phần: Đàm phán quốc tế (International Negotiation)
- Mã học phần: ENG339
- Số tín chỉ: 3(3/0/6)
- Cấp đào tạo: Đại học
- Loại học phần: Bắt buộc
- Học phần trước: ENG317 (Đọc 2), ENG320 (Viết 2)
- Đơn vị phụ trách: Khoa Ngoại Ngữ
- Số giờ tín chỉ: 45, trong đó:
 - Lý thuyết: 45 tiết (1 tín chỉ LT = 15 tiết)
 - Thực hành: 0 (1 tín chỉ TH = 30 tiết)
 - Thực tập: 0 (1 tín chỉ TT = 60 giờ TT tại cơ sở)
 - Đồ án/ Khóa luận: 0 (1 tín chỉ ĐA/KL = 45 giờ làm ĐA/KL)

2. Thông tin về giảng viên

Giảng viên 1:

- Họ và tên: Ngô Huệ Nghi
- Chức danh, học vị: Thạc sĩ
- Thời gian làm việc: Giờ hành chính (8:00 -16:00)
- Địa điểm làm việc: Khoa Ngoại Ngữ - Trường Đại học Văn Hiến
- Điện thoại: 0374766619
- Email: nginhinh@vhu.edu.vn

Giảng viên 2:

- Họ và tên: Thạch Thị Quách Thi
- Chức danh, học vị: Thạc sĩ
- Thời gian làm việc: Giờ hành chính (8:00 -16:00)
- Địa điểm làm việc: Khoa Ngoại Ngữ - Trường Đại học Văn Hiến
- Điện thoại: 0372881300
- Email: thittq@vhu.edu.vn

3. Tóm tắt nội dung học phần

Học phần gồm 9 chương cung cấp cho người học kiến thức tổng quát về đàm phán – bản chất của đàm phán, các bước cơ bản và các chiến thuật đàm phán nhằm giúp người học hiểu và nắm được bản chất của đàm phán, các xung đột và nguyên nhân cơ bản của xung đột cũng như các bước chuẩn bị cho một cuộc đàm phán quốc tế. Ngoài ra, sinh viên được trang bị thêm kiến thức về đàm phán phân phối và đàm phán tích hợp.

Học phần bao gồm các ví dụ, phân tích các tình huống và các chiến thuật đàm phán, các bài tập/câu hỏi tình huống thực hành giúp người học hiểu, rèn luyện và phát triển các kỹ năng thuyết trình, phản biện và tranh luận.

4. Mục tiêu của học phần

Học phần cung cấp cho người học những kiến thức chung về đàm phán và đàm phán quốc tế; cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về bản chất của đàm phán, các xung đột và nguyên nhân, các bước chuẩn bị cho đàm phán và các chiến thuật đàm phán; cung cấp cho người học kiến thức chuyên sâu về chiến thuật và kỹ năng đàm phán để đạt được mục đích và thành công trong đàm phán; trang bị kiến thức về văn hóa, đạo đức, giao tiếp trong đàm phán; phát triển kỹ năng phân tích, lập luận, phản biện và thuyết trình hiệu quả.

5. Chuẩn đầu ra của học phần:

Mã CDR	Nội dung chuẩn đầu ra
Kiến thức	
CLO1	Hiểu và nắm được các khái niệm cơ bản về đàm phán quốc tế
CLO2	Xác định và giải thích được các nguyên nhân ảnh hưởng đến quá trình đàm phán và kết quả của đàm phán
CLO3	Vận dụng kiến thức để thực hành các tình huống đàm phán
Kỹ năng	
CLO4	Trình bày được các khái niệm cơ bản của đàm phán
CLO5	Phân tích được các nguyên nhân ảnh hưởng đến quá trình đàm phán và kết quả đàm phán
CLO6	Lập kế hoạch chuẩn bị cho đàm phán và thực hành các bước đàm phán
Mức độ tự chủ và trách nhiệm	
CLO7	Có trách nhiệm với việc học và lĩnh hội tri thức
CLO8	Có khả năng làm việc độc lập và làm việc nhóm – chịu trách nhiệm và hoàn thành các công việc được phân công; phân công và quản lý các công việc/thành viên trong nhóm để hoàn thành các công việc

Mã trận liên kết giữa Chuẩn đầu ra chương trình đào tạo và Chuẩn đầu ra học phần

Chuẩn đầu ra	PLO1	PLO2	PLO3	PLO4	PLO5	PLO6	PLO7	PLO8	PLO9	PLO10	PLO11	PLO12	PLO13
CLO1	X	X	X										
CLO2	X	X	X										
CLO3	X	X	X	X	X								
CLO4	X	X		X		X							
CLO5	X	X			X								
CLO6	X	X				X							
CLO7									X		X		X
CLO8									X		X		X

Ghi chú: *PLOs (Programme Learning Outcomes): Chuẩn đầu ra cấp CTĐT*

CLOs (Course Learning Outcomes): Chuẩn đầu ra học phần

6. Nội dung chi tiết của học phần

6.1. Lý thuyết

Bài	Nội dung	Đáp ứng CLOs
1	The Nature of Negotiation	CLO1, CLO2, CLO3
	Characteristics of a Negotiation Situation	
	Interdependence	
	Mutual Adjustment	
	Value Claiming and Value Creation	
	Conflict	
2	Strategy and Tactics of Distributive Bargaining	CLO4, CLO5, CLO6
	The Distributive Bargaining Situation	
	Tactical Tasks	
	Positions taken during Negotiation	
	Closing the deal	
3	Strategy and Tactics of Integrative Negotiation	CLO4, CLO5, CLO6
	An Overview of the Integrative Negotiation Process	
	Key Steps in the Integrative Negotiation Process	

Bài	Nội dung	Đáp ứng CLOs
	Factors that Facilitate Successful Integrative Negotiation	
4	Negotiation: Strategy and Planning	CLO4, CLO5, CLO6
	Goals – The Focus That Drives a Negotiation Strategy	
	Strategy versus Tactics	
	Getting Ready to Implement the Strategy: The Planning Process	
5	Ethics in Negotiation	CLO1, CLO2, CLO3
	What Do We Mean by “Ethics”, and Why Do They Matter in Negotiation?	
	What Questions of Ethical Conduct Arise in Negotiation?	
	Why Use Deceptive Tactics? Motives and Consequences	
	How Can Negotiators Deal with the Other Party’s Use of Deception?	
6	Perception, Cognition, and Emotion	CLO1, CLO2, CLO3
	Perception	
	Framing	
	Cognitive Biases in Negotiation	
	Managing Misperceptions and Cognitive Biases in Negotiation	
	Mood, Emotion, and Negotiation	
7	Finding and Using Negotiation Power	CLO4, CLO5, CLO6
	A Definition of Power	
	Sources of Power – How People Acquire Power	
	Power Based on Personality and Individual Differences	
	Power Based on Position in an Organization (Structural Power)	
	Power Based on Relationships	
8	Relationships in Negotiation	CLO4, CLO5, CLO6
	Challenging How Relationships in Negotiation Have Been Studied	

Bài	Nội dung	Đáp ứng CLOs
	Negotiations in Communal Sharing Relationships	
	Key Elements in Managing Negotiations within Relationships	
9	International and Cross-Cultural Negotiation	CLO4, CLO5, CLO6
	What Makes International Negotiation Different?	
	Conceptualizing Culture and Negotiation	
	The Influence of Culture on Negotiation: Managerial Perspectives	

6.2. Thực hành

	Nội dung	Đáp ứng CLOs
6.2.1.	Bài tập cá nhân	
	Người học Trình bày các vấn đề đã học – thảo luận và trả lời các câu hỏi và bài tập tình huống	CLO7, CLO8
6.2.2.	Bài tập nhóm	
	- Người học: Thảo luận và giải quyết các bài tập tình huống theo nhóm - Trình bày kết quả thảo luận trước lớp và báo cáo dưới dạng văn bản. - Các nhóm báo cáo kết quả làm việc trước lớp.	CLO7, CLO8

7. Phân bổ thời gian theo tiết và điều kiện thực hiện:

Bài	Tên bài	Số tiết tín chỉ					
		Lý Thuyết	Bài tập	Thực hành	Tự học	Tổng	
1	The Nature of Negotiation	3	1		10		
2	Strategy and Tactics of Distributive Bargaining	4	1		10		
3	Strategy and Tactics of Integrative Negotiation	4	1		10		
4	Negotiation: Strategy and Planning	3	2		10		
5	Ethics in Negotiation	3	2		10		
6	Perception, Cognition, and Emotion	3	2		10		
7	Finding and Using	3	2		10		

	Negotiation Power						
8	Relationships in Negotiation	3	2		10		
9	International and Cross-Cultural Negotiation	4	2		10		
Tổng		30	15		90	135	

CÁC CHỦ ĐỀ THẢO LUẬN VÀ TIỂU LUẬN

1. Thảo luận và phân tích tình huống liên quan đến ‘distributive bargaining’ and ‘integrative negotiation’ – steps and strategies.
2. Thảo luận và phân tích tình huống liên quan đến xung đột và giải quyết xung đột.
3. Thảo luận và phân tích tình huống liên quan đến các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình đàm phán và kết quả đàm phán.
4. Thảo luận và phân tích tình huống liên quan đến đạo đức trong đàm phán
5. Thảo luận và phân tích tình huống liên quan đến các mối quan hệ trong đàm phán

8. Phương pháp giảng dạy:

Giảng viên giảng dạy với sự kết hợp của một số phương pháp sau:

Gợi ý:

- Thuyết trình
- Phát vấn
- Hỏi lại hoặc vấn đáp
- Đọc và tóm lược nội dung tài liệu
- Động não nhanh (bài tập tư duy cá nhân)
- Giao bài đọc về nhà
- Hướng dẫn tự học
- Thảo luận nhóm

Ma trận liên kết giữa Chuẩn đầu ra với phương pháp giảng dạy

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8
Thuyết Trình	X	X			X			
Phát vấn	X	X	X	X	X			
Hỏi lại hoặc vấn đáp	X	X	X	X	X	X		
Động não nhanh	X	X	X	X	X	X		
Giao bài đọc về nhà	X	X	X	X				X
Hướng dẫn tự học	X	X	X				X	

Phương pháp giảng dạy	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8
Thảo luận nhóm								X

9. Phương pháp học tập

Sinh viên học tập với sự kết hợp của một số phương pháp sau:

Gợi ý:

- Nghe giảng
- Thuyết trình
- Thảo luận & tranh luận
- Làm việc nhóm
- Tự học, tự nghiên cứu

Ma trận liên kết giữa Chuẩn đầu ra với phương pháp học tập

Phương pháp học tập	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8
Nghe giảng	X	X	X	X				
Thảo luận & tranh luận	X	X	X	X	X		X	X
Làm việc nhóm	X	X	X	X	X		X	X
Thuyết trình			X	X	X		X	X
Đọc và tóm tắt tài liệu	X						X	X
Tự học, tự nghiên cứu	X	X	X	X	X	X	X	X

10. Nhiệm vụ của sinh viên

Gợi ý:

- Chủ động tổ chức thực hiện giờ tự học.
- Tham gia đầy đủ các giờ lên lớp và giờ thuyết trình (sinh viên chỉ được vắng mặt tối đa 20% thời gian lên lớp của học phần).
- Đọc tài liệu tham khảo bắt buộc và bổ trợ do giảng viên giới thiệu.
- Hoàn thành đầy đủ các bài tập cá nhân, bài tập nhóm.
- Tham gia kỳ thi giữa khóa và kết thúc học phần.

11. Thang điểm đánh giá: Điểm đánh giá quá trình và điểm thi kết thúc học phần được chấm theo thang điểm 10 (từ 0 đến 10), làm tròn đến 1 chữ số thập phân.

12. Phương pháp kiểm tra, đánh giá kết quả học tập

Sinh viên được đánh giá kết quả học tập trên cơ sở hai điểm thành phần như sau:

1. *Điểm đánh giá quá trình: trọng số 40% bao gồm:*

- Điểm chuyên cần: 10, trọng số 10%
- Điểm tham gia hoạt động trên lớp và ngoài lớp: 10, trọng số 15%
- Điểm kiểm tra giữa khóa: 10, trọng số 15%

Hình thức kiểm tra: thuyết trình nhóm và tiểu luận tổng hợp cho từng chuyên đề.

2. *Điểm thi kết thúc học phần: trọng số 60%*

Hình thức thi: Viết tiểu luận.

Ma trận quan hệ giữa Chuẩn đầu ra và phương pháp kiểm tra, đánh giá

Hình thức đánh giá	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5	CLO6	CLO7	CLO8
Trắc nghiệm	X	X	X	X	X		X	X
Tiểu Luận	X	X	X	X	X	X	X	X
Thuyết Trình	X	X	X	X	X	X	X	X
Quá Trình học	X	X	X	X	X	X	X	X

13. Tài liệu phục vụ cho học phần

13.1. Tài liệu chính

1. Lewicki, R.J., Barry, B., & Saunders, D.M. (2015). *Essentials of Negotiation*, (6th edition). New York, Mc-Graw-Hill.

13.2. Tài liệu tham khảo

- Siedel, G. (2014). *Negotiating for Success: Essential Strategies and Skills*. LLC at Smashwords, Van Rye Publishing.
- Jung, S. & Krebs, P. (2019). *The Essentials of Contract Negotiation*. Switzerland, Springer Nature.

TP.Hồ Chí Minh, ngày ... tháng ... năm

Duyệt

Trưởng Bộ môn
(Ký và ghi rõ họ tên)

Giảng viên biên soạn
(Ký và ghi rõ họ tên)

NGÔ HUỆ NGHI