

ĐỀ CƯƠNG HỌC PHẦN KỸ NĂNG ĐÀM PHÁN

1. THÔNG TIN TỔNG QUÁT

Tên học phần (tiếng Việt): Kỹ năng đàm phán

Tên học phần (tiếng Anh): Negotiation skills

Trình độ: Đại học

Mã học phần: 0101002398

Mã tự quản: 13200017

Thuộc khối kiến thức: Chuyên sâu đặc thù **Loại học phần:** Tự chọn

Đơn vị phụ trách: Bộ môn Quản trị Kinh doanh - Khoa Quản trị kinh doanh

Số tín chỉ: 2 (2,0)

Phân bố thời gian:

- Số tiết lý thuyết : 30 tiết
- Số tiết thí nghiệm/thực hành (TN/TH) : 00 tiết
- Số giờ tự học : 60 giờ

Điều kiện tham gia học tập học phần:

- Học phần tiên quyết: không
- Học phần học trước: không
- Học phần song hành: không

Hình thức giảng dạy: ☐ Trực tiếp ☐ Trực tuyến (online) ☒ Thay đổi theo HK

2. THÔNG TIN GIẢNG VIÊN

STT	Họ và tên	Email	Đơn vị công tác
1.	Ths. Phạm Hùng	hungp@huit.edu.vn	Khoa QTKD – HUIT
2.	ThS. Lê Thị Biên Thủy	thuyltb@huit.edu.vn	Khoa QTKD – HUIT

3. MÔ TẢ HỌC PHẦN

Học phần Kỹ năng đàm phán sẽ giúp sinh viên có kiến thức chung về đàm phán, cách thức tổ chức đàm phán & các kỹ thuật đàm phán trong kinh doanh. Phân tích được ảnh hưởng của yếu tố văn hóa đến đàm phán trong kinh doanh và 1 số điều chú ý khi đàm phán với các đối tác nước ngoài và các bài học kinh nghiệm trong đàm phán kinh doanh.

Sinh viên biết cách phân tích vận dụng các chiến thuật, chiến lược đàm phán một cách linh động và có khoa học, sinh viên có các kỹ năng cơ bản trong việc tiếp xúc đàm phán với các đối tác trong kinh doanh và một số kỹ năng giao tiếp trong kinh doanh

Giúp sinh viên tăng cường khả năng làm việc nhóm trong các cuộc đàm phán, phát triển tư duy suy luận, khả năng giao tiếp, phát triển các kỹ thuật đàm phán, qua đó tạo một nền tảng vững chắc cho sinh viên tự nghiên cứu và phát triển khả năng của bản thân trong tương lai.

4. CHUẨN ĐẦU RA HỌC PHẦN

Chuẩn đầu ra (CĐR) chi tiết của học phần như sau:

CDR của CTĐT	CDR học phần		Mô tả CDR (Sau khi học xong học phần này, người học có khả năng)	Mức độ năng lực
PLO 1	CLO1	CLO1.1	Áp dụng kiến thức, các đặc trưng cơ bản của đàm phán trong kinh doanh,	C3
		CLO1.2	Áp dụng phân tích, dự báo được các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình đàm phán trong kinh doanh	C3
PLO 6	CLO2	CLO2	Áp dụng kỹ năng cho từng loại hình đàm phán trong kinh doanh, tổ chức và làm việc nhóm trong các cuộc đàm phán	P4
PLO 7	CLO3		Áp dụng thành thạo từng kỹ thuật đàm phán, cũng như trong suốt quá trình đàm phán trong kinh doanh	P4

5. NỘI DUNG HỌC PHẦN

5.1. Phân bố thời gian tổng quát

STT	Tên chương/bài	Chuẩn đầu ra của học phần	Phân bố thời gian (tiết/giờ)		
			Lý thuyết	TN/TH	Tự học
1.	Chương 1: Giới thiệu chung về đàm phán trong kinh doanh	CLO1.1	6	0	12
2.	Chương 2: Ảnh hưởng của văn hóa dân tộc, văn hóa tổ chức và tính cách cá nhân đến đàm phán trong kinh doanh	CLO1.2	6	0	12
3.	Chương 3: Các mô hình đàm phán trong kinh doanh	CLO2	6	0	12
4.	Chương 4: Quá trình đàm phán trong kinh doanh	CLO2	6	0	12
5.	Chương 5 Các kỹ thuật đàm phán trong kinh doanh	CLO3	6	0	12
Tổng			30	0	60

5.2. Nội dung chi tiết

Chương 1. Giới thiệu chung về đàm phán trong kinh doanh

- 1.1. Khái niệm đàm phán trong kinh doanh
- 1.2. Những nguyên tắc cơ bản của đàm phán
- 1.3. Những điểm cần lưu ý và những sai lầm của đàm phán trong kinh doanh
- 1.4. Các yếu tố ảnh hưởng đến đàm phán trong kinh doanh
- 1.5 Nội dung đàm phán
- 1.6 Các phương thức đàm phán kinh doanh
- 1.7 Chiến lược đàm phán kinh doanh

Chương 2. Ảnh hưởng của văn hóa dân tộc, văn hóa tổ chức và tính cách cá nhân đến đàm phán trong kinh doanh

- 2.1 Khái niệm văn hóa và các thành phần văn hóa
- 2.2 Nhân diện của thay đổi văn hóa trong giao dịch đàm phán
- 2.3 Ảnh hưởng của văn hóa đối với hành vi giao dịch, đàm phán kinh doanh
- 2.4 Vận dụng sự khác biệt về văn hóa trong đàm phán
- 2.5. Văn hóa dân tộc, văn hóa tổ chức và tính cách cá nhân
- 2.6. Mối quan hệ giữa văn hóa dân tộc, văn hóa tổ chức và tính cách cá nhân
- 2.7. Ảnh hưởng của các yếu tố đến đàm phán
- 2.8. Ý nghĩa của việc nghiên cứu các yếu tố trong đàm phán
- 2.9 Giao tiếp đa văn hóa
 - 2.9.1 Các dạng giao tiếp
 - 2.9.2 Tăng cường hiệu quả trong giao tiếp đa văn hóa
 - 2.9.3 Đàm phán và giải quyết xung đột giữa các nền văn hóa
- 2.10 Đàm phán với doanh nhân một số nước
 - 2.10.1 Đàm phán với doanh nhân Trung Quốc
 - 2.10.2 Đàm phán với doanh nhân Nhật Bản
 - 2.10.3 Đàm phán với doanh nhân Mỹ
 - 2.10.4 Đàm phán với doanh nhân Úc
 - 2.10.5 Đàm phán với doanh nhân Hàn Quốc
 - 2.10.6 Đàm phán với doanh nhân người Châu Âu
 - 2.10.7 Đàm phán với doanh nhân người khu vực Trung Đông

Chương 3. Các mô hình đàm phán trong kinh doanh

- 3.1. Giới thiệu tổng quát về mô hình đàm phán
- 3.2. Một số mô hình đàm phán điển hình
- 3.3. Các kiểu đàm phán

Chương 4. Quá trình đàm phán trong kinh doanh

- 4.1. Giai đoạn 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
- 4.4. Giai đoạn tiếp xúc
- 4.5. Giai đoạn đàm phán
- 4.6. Giai đoạn kết thúc, ký kết hợp đồng
- 4.7. Giai đoạn rút kinh nghiệm

Chương 5. Các kỹ thuật đàm phán trong kinh doanh

5.1. Kỹ thuật đàm phán bằng văn bản

5.1.1 tầm quan trọng của pháp luật trong hoạt động kinh doanh

5.1.2 Nội dung cơ bản của hợp đồng trong kinh doanh thương mại

5.1.3 Kỹ thuật bút pháp trong soạn thảo hợp đồng thương mại

5.1.4 Một số mẫu hợp đồng

5.2. Kỹ thuật đàm phán trực tiếp

5.3. Kỹ thuật đàm phán giá

6. PHƯƠNG PHÁP DẠY VÀ HỌC

Phương pháp giảng dạy	Phương pháp học tập	Nhóm CDR của học phần			
		Kiến thức	Kỹ năng cá nhân	Kỹ năng tương tác/nhóm	Năng lực thực hành nghề nghiệp
		CLO 1.1, CLO 1.2	CLO2	CLO 3	CLO 4
Thuyết trình	Lắng nghe, ghi chép, ghi nhớ và đặt câu hỏi	X	X		
Mình họa	Quan sát, ghi chép, đặt câu hỏi		X		
Vấn đáp	Vấn đáp				
Bài tập tình huống (bài tập nhóm)	Đọc tài liệu, thảo luận nhóm, trình bày.		X	X	
Hướng dẫn người học tham gia làm tiểu luận	Tìm kiếm tài liệu, lý thuyết liên quan, phân tích, đánh giá vấn đề sát thực tế	X	X	X	

7. ĐÁNH GIÁ HỌC PHẦN

– Thang điểm đánh giá: 10/10

– Kế hoạch đánh giá học phần cụ thể như sau:

Hoạt động đánh giá	Thời điểm	Chuẩn đầu ra	Tỉ lệ (%)	Thang điểm/ Rubrics
QUÁ TRÌNH			50	
Chuyên cần	Suốt quá trình học	Không đánh giá chuẩn đầu ra	20	

Làm tiểu luận, Tham gia làm bài tập, thực tập tình huống	Sau khi hoàn thành chương 4	CLO1, CLO2	30	Theo thang điểm của đề bài
THI CUỐI KỲ			50	
Bài trắc nghiệm online	Kết thúc học phần	CLO1, CLO2, CLO3	50	Theo đáp án

8. NGUỒN HỌC LIỆU

8.1. Sách, giáo trình chính:

- [1] Hoàng Đức Thân, *Giao dịch và đàm phán trong kinh doanh*, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, 2019.
- [2] Jutta Portner, *Chiến lược trong đàm phán*, NXB đại học Kinh tế Quốc dân, 2016.
- [3] Đoàn Thị Hồng Vân, *Đàm phán trong kinh doanh quốc tế*, NXB Thống kê, 2009.

8.2. Tài liệu tham khảo:

- [1] Donald J. Trump, *Nghệ thuật đàm phán*, NXB Trẻ, 2016.
- [2] Brian Tracy, *Thuật đàm phán*, NXB Thế giới, 2016.
- [3] K. Patterson, J. Gren, *Nghệ thuật đàm phán đỉnh cao*, NXB Lao động Xã hội, 2017.

8.3. Phần mềm

Không

9. QUY ĐỊNH CỦA HỌC PHẦN

Người học có nhiệm vụ:

- Tham dự trên 75% giờ học lý thuyết;
- Chủ động lên kế hoạch học tập:
 - + Tích cực khai thác các tài nguyên trong thư viện của trường và trên mạng để phục vụ cho việc tự học, tự nghiên cứu và các hoạt động thảo luận;
 - + Đọc trước tài liệu do giảng viên cung cấp hoặc yêu cầu;
 - + Ôn tập các nội dung đã học; tự kiểm tra kiến thức bằng cách làm các bài trắc nghiệm kiểm tra hoặc bài tập được giảng viên cung cấp.
- Tích cực tham gia các hoạt động thảo luận, trình bày, vấn đáp trên lớp và hoạt động nhóm;
- Chủ động hoàn thành đầy đủ, trung thực các bài tập cá nhân, bài tập nhóm, tiểu luận theo yêu cầu;
- Dự kiểm tra trên lớp và thi cuối kỳ.

10. HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN

- Phạm vi áp dụng: Đề cương này được áp dụng cho chương trình đại học ngành Công nghệ thực phẩm khóa 15ĐH, năm học 2024-2025;
- Giảng viên: sử dụng đề cương này để làm cơ sở cho việc chuẩn bị bài giảng, lên kế hoạch giảng dạy và đánh giá kết quả học tập của người học;

- Lưu ý: Trước khi giảng dạy, giảng viên cần nêu rõ các nội dung chính của đề cương học phần cho người học – bao gồm chuẩn đầu ra, nội dung, phương pháp dạy và học chủ yếu, phương pháp đánh giá và tài liệu tham khảo dùng cho học phần;

- Người học: sử dụng đề cương này làm cơ sở để nắm được các thông tin chi tiết về học phần, từ đó xác định được phương pháp học tập phù hợp để đạt được kết quả mong đợi.

11. PHÊ DUYỆT

☒ Phê duyệt lần đầu

☐ Bản cập nhật lần thứ:

Ngày phê duyệt: 12/08/2024

Ngày cập nhật:

Trưởng khoa

Trưởng bộ môn/Trưởng ngành

Chủ nhiệm học phần

Phạm Hùng