

ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ & QUẢN TRỊ KINH DOANH



ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

Học phần: Đàm phán quốc tế

Mã số: IBN331

Số tín chỉ: 3

Khoa: Marketing, Thương mại và Du lịch

Bộ môn phụ trách: Kinh doanh Quốc tế

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: Đàm phán Quốc tế; Mã học phần: IBN331

2. Tên Tiếng Anh: International Negotiation;

3. Số tín chỉ: 3 (2/1/6) tín chỉ (2 tín chỉ lý thuyết, 1 tín chỉ thực hành/thảo luận, 6 tín chỉ tự học)

4. Điều kiện tham gia học tập học phần

Môn học tiên quyết:.....

Môn học trước:.....

Khác:.....

5. Các giảng viên phụ trách học phần

STT	Học hàm, học vị, họ tên	Số điện thoại	Email
1	TS. Trần Nhuận Kiên	0976626611	tnkien@tueba.edu.vn
2	TS. Bùi Thị Minh Hằng	0905592750	buihiminhhang@tueba.edu.vn
3	TS. Vũ Thị Oanh	0985981515	vtoanh @tueba.edu.vn
4	TS. Đoàn Quang Huy	0912296333	doanquanghuy@tueba.edu.vn
5	ThS. Phạm Thùy Linh	0988251275	ptlinhdhkt@tueba.edu.vn
6	TS. Đỗ Thị Thùy Linh	0988596159	dtlinh@tueba.edu.vn
7	ThS. Phạm Hoàng Linh	0904900396	phlinh@tueba.edu.vn
8	ThS. Trần Thị Phương Thảo	0911221266	ttpthao@tueba.edu.vn
9	ThS. Đàm Thị Thanh Huyền	0987145511	dtthuyen@tueba.edu.vn

6. Mô tả học phần:

Môn học Đàm phán trong Kinh doanh quốc tế cung cấp toàn diện các kiến thức nền tảng về đàm phán kinh doanh, phân tích chi tiết tiến trình đàm phán trong kinh doanh kèm theo các ví dụ thực tế minh họa dễ hiểu, các vấn đề văn hóa, đạo đức, ảnh hưởng của chúng và các chiến thuật đàm phán sử dụng trong từng tình huống cụ thể. Môn học cũng phân tích một cách chi tiết các lỗi trong đàm phán kinh doanh, các tiêu xảo và chiến thuật sử dụng để giải quyết các vấn đề này trong quá trình đàm phán, các đặc điểm từng loại dự án kinh doanh quốc tế, từng nhóm thị trường trọng điểm và các chiến thuật, chiến lược cần sử dụng trong từng trường hợp cụ thể. Ngoài ra, các quá trình đàm phán các vấn đề

quốc tế của Việt Nam (đặc biệt là đàm phán WTO và EVFTA, các điểm đặc biệt trong đàm phán quốc tế và các chiến thuật phù hợp) cũng được phân tích chi tiết.

7. Mục tiêu học phần

Mục tiêu (Goals)	Mô tả (Goal description) <i>Học phần này trang bị cho sinh viên:</i>	Chuẩn đầu ra CTĐT	Trình độ năng lực
G1	Hiểu những kiến thức khoa học nền tảng trong đàm phán kinh doanh, các giai đoạn chuẩn bị và tiến hành đàm phán. Hiểu được các chiến lược, chiến thuật, các hiểu biết về văn hóa, đạo đức trong quá trình đàm phán kinh doanh; hiểu các lỗi cũng như các tiểu xảo trong đàm phán.	1.2	4
G2	Phân tích cụ thể các đặc điểm của từng nhóm thị trường, từng nền văn hóa, từng loại hình dự án đầu tư quốc tế khác nhau và xây dựng, phát triển các chiến thuật, chiến lược phù hợp đối với trường hợp cụ thể. Phân tích và đánh giá quá trình đàm phán các vấn đề quốc tế song phương và đa phương của Việt Nam, chỉ ra các bài học kinh nghiệm. Vận dụng các kinh nghiệm thực tế về đàm phán kinh doanh. - Sinh viên có kỹ năng tự nghiên cứu, kỹ năng thuyết trình, làm việc nhóm.	2.3 2.2	3
G3	Chủ động, tư duy năng động và sáng tạo, nhận thức đúng đắn về tầm quan trọng của học phần trong kinh doanh, đặc biệt là trong bối cảnh toàn cầu hóa. Vận dụng kỹ thuật và nghệ thuật trong đàm phán; có kỹ năng để thực hiện thành công các cuộc đàm phán trong kinh doanh tại thị trường trong nước và quốc tế trên các phạm vi, mức độ, hoàn cảnh khác nhau trong bối cảnh hội nhập quốc tế.	3.1 3.2	3

8. Chuẩn đầu ra của học phần

Chuẩn đầu ra HP	Mô tả <i>Sau khi học xong môn học này, người học có thể:</i>	Chuẩn đầu ra CTĐT	Trình độ năng lực
G1	G1.1 Nhớ được những vấn đề cơ bản có tính tổng quan về đàm phán quốc tế, những yếu tố ảnh hưởng đến đàm phán.	1.4	1
	G1.2 Hiểu rõ về các nội dung chủ yếu của đàm phán quốc tế.	1.4	2

	G1.3	Ứng dụng các kiến thức để thực hiện một cuộc đàm phán.	1.5	3
	G1.4	Phân tích các chiến lược đàm phán, từ đó có những hoạt động chuẩn bị tổ chức và thực hiện đàm phán.	1.5	4
G1	G1.5	Vận dụng được các chiến thuật đàm phán trong kinh doanh quốc tế	1.5	3
	G1.6	Đánh giá được các ưu nhược điểm của từng loại dự án quốc tế, và việc đàm phán ở từng thị trường khác nhau cũng như các yếu tố văn hóa quyết định đến kết quả của cuộc đàm phán.	1.6	5
	G1.7	Sáng tạo trong đàm phán để ký kết hợp đồng thương mại cho các doanh nghiệp	1.7	6
G2	G2.1	Phân tích, đánh giá các vấn đề phát sinh trong khi đàm phán.	2.3	4
	G2.2	Đề xuất giải pháp giải quyết các vấn đề xung đột có thể xảy ra của đàm phán quốc tế.	2.4	5
	G2.3	Nghiên cứu về những hiệp định đa phương, chương trình nghị sự, các cuộc đàm phán có tính đa biên.	2.5	5
	G2.4	Khả năng lập luận, tư duy theo hệ thống.	2.2	4
G3	G3.1	Chủ động và sẵn sàng chấp nhận rủi ro.	3.1	4
	G3.2	Tư duy sáng tạo trong công tác.	3.1	4
	G3.3	Quản lý nguồn lực và thời gian một cách tối ưu.	3.2	4

9. Nhiệm vụ của sinh viên

9.1. Phần lý thuyết, bài tập, thảo luận

- Dự lớp ≥ 80 % tổng số thời lượng của học phần.
- Chuẩn bị nội dung thảo luận.
- Hoàn thành các bài tập được giao.
- Nghiên cứu tài liệu học tập.

9.2. Phần thực hành, tiểu luận (nếu có)

- Hoàn thành các bài thực hành của học phần.
- Hoàn thành các bài tiểu luận theo yêu cầu.

9.3. Phần khác (nếu có): (Ví dụ như tham quan thực tế)

10. Tài liệu học tập

- Sách, giáo trình chính:

[1] Nguyễn Thị Hương, Tạ Lợi (2015), *Giáo trình Nghiệp vụ Ngoại thương – Lý thuyết và thực hành*, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân.

- Tài liệu tham khảo:

[1] Đỗ Quốc Dũng (2015), *Nghiệp vụ ngoại thương*, Nhà xuất bản Tài chính.

[2] Tạ Lợi (2018), *Nghiệp vụ ngoại thương*, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân.

[3] Vũ Hữu Từu (2003), *Giáo trình Kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương*, Nhà xuất bản Giáo dục.

[4] Vũ Thanh Thu (2005), *Kỹ thuật kinh doanh xuất nhập khẩu*, www.vnexpress, 20/12/2005.

[5] Jame R.Pinnells, Bùi Trần Chú dịch, Phạm Văn Chắt hiệu đính (1999), *Xuất khẩu và hợp đồng xuất khẩu*, Nhà xuất bản Trẻ thành phố Hồ Chí Minh 10/1999.

11. Nội dung giảng dạy chi tiết

Tiết	Nội dung giảng dạy (Ghi chi tiết đến từng mục nhỏ của từng chương)	Chuẩn đầu ra học phần (CDR đạt được khi kết thúc chương)	Trình độ năng lực (TDNL đạt được khi kết thúc chương)	Phương pháp dạy học (Thuyết giảng, thảo luận nhóm...)	Phương pháp đánh giá (Kiểm tra quá trình, trắc nghiệm, thuyết trình nhóm,...)
1, 2, 3	Chương 1. Tổng quan về nghiệp vụ ngoại thương 1.1. Một số vấn đề chung về nghiệp vụ ngoại thương 1.1.1. Khái niệm và bản chất của nghiệp vụ ngoại thương 1.1.2. Vai trò của kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương 1.1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến thực hiện nghiệp vụ ngoại thương 1.1.4. Tổng quan các nghiệp vụ ngoại thương trên thế giới 1.1.5. Các văn bản pháp lý hướng dẫn thực hiện các nghiệp	G1.1; G1.2	1 2	Lý thuyết	Kiểm tra quá trình

	<p>vụ ngoại thương</p> <p>1.2. Phương pháp nghiên cứu và kết cấu môn học nghiệp vụ ngoại thương</p> <p>1.3. Đối tượng và phạm vi môn học</p> <p>1.4. Nội dung môn học</p> <p>1.4.1. Nội dung phần lý thuyết</p> <p>1.4.2. Nội dung phần thực hành.</p>				
4, 5, 6, 7, 8, 9, 10,	<p>Chương 2. Những phương thức giao dịch trong kinh doanh ngoại thương</p> <p>2.1. Những phương thức giao dịch trên thị trường quốc tế</p> <p>2.1.1. Phương thức giao dịch mua bán thông thường</p> <p>2.1.2. Buôn bán đối lưu</p> <p>2.1.3. Gia công quốc tế và giao dịch tái xuất</p> <p>2.1.4. Giao dịch tại hội chợ và triển lãm</p> <p>2.1.5. Những phương thức giao dịch đặc biệt</p> <p>2.2. Nghiệp vụ tổ chức các giao dịch quốc tế</p> <p>2.2.1. Đối với phương thức giao dịch mua bán thông thường</p> <p>2.2.2. Đối với phương thức giao dịch mua bán đối lưu</p> <p>2.2.3. Đối với phương thức giao dịch gia công xuất khẩu và tái xuất, tái nhập</p> <p>2.2.4. Đối với phương thức giao dịch tại hội chợ và triển lãm</p> <p>2.2.5. Đối với phương thức giao dịch tại sở giao dịch</p>	<p>G1.1;</p> <p>G1.2;</p> <p>G2.1;</p> <p>G3.2.</p>	<p>1</p> <p>2</p> <p>4</p> <p>4</p>	Lý thuyết	Kiểm tra quá trình
11, 12	Chương 1, 2	<p>G1.1;</p> <p>G1.2;</p> <p>G2.1;</p> <p>G3.2.</p>	<p>1</p> <p>2</p> <p>4</p> <p>4</p>	Thảo luận	Thuyết trình nhóm

13, 14, 15, 16, 17, 18, 19,	Chương 3. Vận tải và giao nhận hàng hóa trong ngoại thương 3.1. Vận tải trong ngoại thương 3.1.1. Khái niệm và vai trò của vận tải 3.1.2. Các hình thức vận tải trong ngoại thương 3.2. Dịch vụ giao nhận hàng hóa trong ngoại thương 3.2.1. Khái niệm và vai trò của giao nhận hàng hóa 3.2.2. Các dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất, nhập khẩu	G1.2; G1.3; G2.1; G3.2.	2 3 4 4	Lý thuyết	Kiểm tra quá trình
20, 21	Chương 3	G1.2; G1.3; G2.1; G3.2.	2 3 4 4	Thảo luận, Làm bài tập	Thuyết trình nhóm, Giải bài tập
22- 24	Kiểm tra giữa kỳ				
25, 26, 27, 28,	Chương 4: Ra quyết định và kết thúc đàm phán kinh doanh 4.1. Vấn đề lợi ích và phương pháp lập luận ra quyết định trong đàm phán. 4.1.1. Lợi ích các bên trong đàm phán 4.1.2. Vùng thương lượng và kết thúc đàm phán hiệu quả 4.1.3. Phương pháp lập luận 4.2. Chiến thuật trong lập luận 4.2.1. Nội dung của chiến thuật lập luận 4.2.2. Những điểm cần chú ý trong lập luận 4.3. Ra quyết định và kết thúc đàm phán kinh doanh 4.3.1. Nhiệm vụ của giai đoạn ra quyết định và kết thúc đàm phán 4.3.2. Kỹ thuật thúc đẩy việc	G1.2; G1.3; G3.1; G3.2.	2 3 4 4	Lý thuyết	Kiểm tra quá trình

	ra quyết định				
29, 30	Chương 4	G1.2; G1.3; G3.1; G3.2.	2 3 4 4	Thảo luận	Thuyết trình nhóm
31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38,	Chương 5: Đàm phán với các dự án kinh doanh quốc tế khác nhau 5.1. Đàm phán bán hàng, giao dịch xuất khẩu và thỏa thuận đại lý 5.1.1. Giới thiệu chung 5.1.2. Đặc điểm của thỏa thuận xuất khẩu và đại lý 5.1.3. Đàm phán thỏa thuận bán hàng 5.1.4. Đàm phán thỏa thuận đại lý 5.2. Đàm phán hợp đồng thỏa thuận cấp phép và chuyển giao công nghệ 5.2.1. Giới thiệu chung 5.2.2. Các loại hình cấp phép 5.2.3. Chiến lược cấp phép 5.2.4. Đàm phán hợp đồng cấp phép và chuyển giao công nghệ 5.2.5. Đàm phán tài chính trong thỏa thuận cấp phép 5.3. Đàm phán dự án đầu tư quốc tế 5.3.1. Giới thiệu chung 5.3.2. Đặc điểm và các loại hình đầu tư quốc tế 5.3.3. Những điểm cần lưu ý khi đàm phán dự án đầu tư quốc tế 5.4. Đàm phán sáp nhập và mua lại 5.4.1. Giới thiệu chung 5.4.2. Đặc điểm của đàm phán sáp nhập và mua lại 5.4.3. Xác định lợi ích tiềm ẩn	G1.2; G1.3; G1.4; G1.7 G2.2; G2.3; G3.2.	2 3 4 6 5 5 4	Lý thuyết	Kiểm tra quá trình

	<p>của từng đối tác</p> <p>5.4.4. Đánh giá rủi ro đối với việc xác nhập và mua lại</p> <p>5.4.5. Những điểm cần lưu ý đối với việc đàm phán sáp nhập và mua lại</p> <p>5.5. Đàm phán giữa các công ty đa quốc gia và chính phủ các nước</p> <p>5.5.1. Giới thiệu chung</p> <p>5.5.2. Đặc điểm đàm phán giữa các công ty đa quốc gia và chính phủ các nước</p> <p>5.5.3. Giai đoạn chuẩn bị - tiền đàm phán</p> <p>5.5.4. Thực hiện đàm phán</p> <p>5.5.5. Hậu đàm phán</p>				
39, 40	Chương 5	G1.2; G1.3; G1.4; G1.7; G2.2; G2.3; G3.2.	2 3 4 6 5 5 4	Thảo luận	Thuyết trình nhóm
41, 42,	Chương 6: Đàm phán trong kinh doanh quốc tế tại các thị trường khác nhau 6.1. Đàm phán kinh doanh quốc tế tại thị trường Mỹ 6.1.1. Giới thiệu chung 6.1.2. Đặc điểm của thị trường Mỹ 6.1.3. Quan hệ Việt – Mỹ 6.1.3. Những lưu ý đối với đàm phán kinh doanh tại thị trường Mỹ 6.2. Đàm phán kinh doanh quốc tế tại thị trường EU và Anh 6.2.1. Giới thiệu chung về EU và Anh 6.2.2. Thị trường Đức 6.2.3. Thị trường Anh 6.2.4. Thị trường Pháp	G1.4; G1.7 G2.4; G3.2.	4 6 4 4	Lý thuyết	Kiểm tra quá trình

	<p>6.2.5. Thị trường Italy</p> <p>6.3. Đàm phán kinh doanh quốc tế tại thị trường Nga và Đông Âu</p> <p>6.3.1. Giới thiệu chung</p> <p>6.3.2. Thị trường Nga</p> <p>6.3.3. Thị trường Đông Âu</p> <p>6.4. Đàm phán kinh doanh quốc tế tại thị trường Đông Á</p> <p>6.4.1. Giới thiệu chung</p> <p>6.4.1. Thị trường Nhật Bản</p> <p>6.4.2. Thị trường Trung Quốc</p> <p>6.4.1. Thị trường Hàn Quốc</p> <p>6.5. Đàm phán kinh doanh quốc tế tại thị trường ASEAN</p> <p>6.5.1. Thị trường Brunei Darussalam</p> <p>6.5.2. Thị trường Campuchia</p> <p>6.5.1. Thị trường Indonesia</p> <p>6.5.1. Thị trường Lào</p> <p>6.5.1. Thị trường Malaysia</p> <p>6.5.1. Thị trường Myanmar</p> <p>6.5.1. Thị trường Philippines</p> <p>6.5.1. Thị trường Singapore</p> <p>6.5.1. Thị trường Thái Lan</p> <p>6.6. Các bài học kinh nghiệm trong đàm phán kinh doanh quốc tế</p>				
43, 44, 45	Chương 6	G1.4; G1.7 G2.4; G3.2.	4 6 4 4	Thảo luận Bài tập	Thuyết trình nhóm, Kiểm tra bài tập
46, 47	Chương 7: Yếu tố văn hóa trong đàm phán các vấn đề quốc tế	G1.4; G1.7; G2.4; G3.2.	4 6 4 4	Lý thuyết	Kiểm tra quá trình
	<p>7.1. Sự khác biệt của đàm phán quốc tế</p> <p>7.1.1. Sự khác biệt về môi trường đàm phán</p> <p>7.1.2. Sự khác biệt trực tiếp</p> <p>7.1.3. Sự khác biệt giữa văn hóa phương Đông và phương Tây</p> <p>7.2. Lựa chọn chiến lược gắn</p>				

	<p>với văn hóa</p> <p>7.2.1. Chiến lược đối với nền văn hóa xa lạ</p> <p>7.2.2. Chiến lược đối với nền văn hóa có hiểu biết ở mức độ trung bình</p> <p>7.2.3. Chiến lược đối với nền văn hóa quen thuộc</p> <p>7.3. Đàm phán với các nền văn hóa khác nhau</p> <p>7.3.1. Đàm phán với Nhật Bản</p> <p>7.3.2. Đàm phán với Mỹ</p> <p>7.3.3. Đàm phán với Trung Quốc</p>				
48, 49, 50	Chương 7	G1.4; G1.7; G2.4; G3.2.	4 6 4 4	Thảo luận	Thuyết trình nhóm
51, 52	Chương 8: Đàm phán quốc tế của Việt Nam	G1.4; G1.6 G2.3; G3.3.	4 5 5 4	Lý thuyết	Kiểm tra quá trình
	<p>8.1. Lý thuyết trò chơi hai cấp (two-level game theory)</p> <p>8.1.1. Khái niệm về lý thuyết trò chơi hai cấp</p> <p>8.1.2. Tầm quan trọng của “Vùng giao thoa lợi ích” (win-sets)</p> <p>8.1.3. Những yếu tố quyết định của “Vùng giao thoa lợi ích”</p> <p>8.2. Quá trình đàm phán ra nhập WTO của Việt Nam</p> <p>8.2.1. Tiến trình đàm phán</p> <p>8.2.2. Các kết quả thu được</p> <p>8.3. Các đàm phán thương mại song phương và đa phương của Việt Nam</p> <p>8.3.1. Đàm phán Việt Nam – Hoa Kỳ</p> <p>8.3.2. Đàm phán Việt Nam – Liên minh Châu Âu</p>				

53, 54	Chương 8	G1.4; G1.6; G2.3; G3.3.	4 5 5 4	Thảo luận	Thuyết trình nhóm
-----------	-----------------	----------------------------------	------------------	-----------	----------------------

12. Đánh giá kết quả học tập

12.1. Thang điểm: 10

12.2. Đánh giá quá trình: 50%, trong đó:

Kiểm tra thường xuyên: 30%

Kiểm tra giữa kỳ: 20%

12.3. Thi kết thúc học phần: 50%

12.4. Kế hoạch kiểm tra, đánh giá:

Hình thức kiểm tra	Nội dung	Thời điểm	CĐR đánh giá	Trình độ năng lực	Phương pháp đánh giá	Tỷ lệ %
Làm bài tập	Kiểm tra thường xuyên	Tiết 14	G1.2; G1.3; G2.1; G3.2.	2 3 4 4	Bài tập nhỏ trên lớp	10
Thảo luận nhóm	Kiểm tra thường xuyên	Tiết 36	G1.4; G2.2; G3.2.	4 5 4	Thuyết trình nhóm	10
Làm bài tập	Kiểm tra thường xuyên	Tiết 54	G1.3; G1.4; G2.4; G3.3.	3 4 4 4	Bài tập nhỏ trên lớp	10
Tự luận	Kiểm tra giữa kỳ	Tiết 22 - 24	G1.1 G1.2 G1.3 G2.1 G3.1	1 2 3 4 4	Kiểm tra viết	20
Tự luận	Thi cuối kỳ				Thi viết	
	- Nội dung bao quát tất cả các CĐR quan trọng của	Cuối học	G1.1 G1.2 G1.3	1 2 3	Thi viết	50

	môn học.	kỳ	G1.4	4		
	- Thời gian làm bài 90 phút. (Không được sử dụng tài liệu).		G2.3	4		
			G3.2	4		

**Ghi chú: đối với mỗi nội dung đánh giá, cần lựa chọn một trong các hình thức, phương pháp đánh giá, theo gợi ý sau:*

- Hình thức đánh giá: tự luận; bài tập, thảo luận nhóm, bài tập lớn, tiểu luận,...
- Phương pháp đánh giá: Kiểm tra viết, KT trắc nghiệm, thuyết trình nhóm, bài tập nhỏ trên lớp, báo cáo tiểu luận,...

12.5. Bảng đối chiếu các chuẩn đầu ra học phần được đánh giá

CDR	Hình thức kiểm tra						
	Tự luận	Bài tập	...	Thảo luận nhóm	...	KT giữa kỳ	Thi kết thúc HP
G1.1						X	X
G1.2		X				X	X
G1.3		X				X	X
G1.4		X		X			X
G2.1		X				X	
G2.2				X			
G2.3							X
G2.4		X					
G3.1						X	
G3.2		X		X			X
G3.3		X					

13. Các yêu cầu đối với người học:

- Đạo đức nghiên cứu khoa học: Các bài tập ở nhà và bài tiểu luận phải được thực hiện từ chính bản thân sinh viên. Nếu bị phát hiện có sao chép thì xử lý các sinh viên có liên quan bằng hình thức đánh giá 0 (không) điểm quá trình và cuối kỳ.

- Các nội dung khác: thời gian tham gia trên lớp không được phép làm việc riêng, sử dụng điện thoại, nói chuyện, không gây ảnh hưởng tiêu cực đến lớp học.

14. Ngày phê duyệt lần đầu: Ngày 22 tháng 06 năm 2020

15. Cấp phê duyệt:**TRƯỞNG KHOA****TRƯỞNG BỘ MÔN****NHÓM BIÊN SOẠN**

PGS.TS. Nguyễn Thị Gấm PGS.TS. Nguyễn Thị Gấm ThS. Trần Thị Phương Thảo

16. Tiến trình cập nhật ĐCCT

Lần 1: Tóm tắt nội dung cập nhật ĐCCT lần 1: ngày tháng năm	<người cập nhật ký và ghi rõ họ tên) Trưởng Bộ môn:
Lần 2: Tóm tắt nội dung cập nhật ĐCCT lần 2: ngày tháng năm	<người cập nhật ký và ghi rõ họ tên) Trưởng Bộ môn: