

上海建桥学院课程教学进度计划表

一、基本信息

课程代码	2080237	课程名称	沟通与谈判
课程学分	2	总学时	32 学时
授课教师	孔娟	教师邮箱	15054 @gench.edu.cn
上课班级	汽服 14-1、汽服 14-2	上课教室	三教 203
答疑时间	时间：周四 18:00-19:30 地点:机电学院办公室 420 电话: 13262880069		
主要教材	《商务谈判与沟通》 张国良编著, 机械工业出版社, 2015.6		
参考资料	《国际商务谈判》 马士编, 对外经济贸易大学出版社, 2009.9		

二、课程教学进度

周次	教学内容	教学方式	作业
1	<ul style="list-style-type: none"> ● 谈判的起源及其历史发展 ● 谈判的概念及作用 ● 商务谈判的概念特征及要素 	授课讨论 2 个课时	教材 P. 12. 自我测试
2	<ul style="list-style-type: none"> ● 商务谈判与沟通心理的意义 ● 商务谈判心理内涵 ● 研究和掌握商务谈判心理的意义 ● 商务谈判需要与动机 	授课讨论 2 个课时	教材 P. 34. 思考题 1-5 题
3	<ul style="list-style-type: none"> ● 商务谈判与沟通的原则要领 ● 商务谈判的开局阶段 ● 商务谈判的磋商阶段 	授课讨论 2 个课时	教材 P. 48. 自我测试
4	<ul style="list-style-type: none"> ● 商务谈判相互交流的技巧 ● 商务谈判沟通中的语言表达 ● 商务谈判语言沟通的作用 ● 倾听对方的讲话 ● 成功地运用发问 	授课讨论 2 个课时	教材 P. 74. 自我测试
5-6	<ul style="list-style-type: none"> ● 商务谈判的环境情报分析 ● 商务谈判环境分析的方法 ● 谈判人员的准备 	授课讨论、学生实践 共计 4 个课时	教材 P. 99. 自我测试

注：课程教学进度计划表电子版公布在本学院课程网站上，并发送到教务处存档。

	<ul style="list-style-type: none"> ● 商务谈判计划的制定 ● 计划的编制程序与方法 		
7-8	<ul style="list-style-type: none"> ● 商务谈判策略概述 ● 开局阶段的策略 ● 报价阶段的策略 ● 磋商阶段的策略 ● 让步与成交阶段的策略 	授课讨论、学生模拟 共计 4 个课时	教材 P. 130. 思考题 1-8 题
9-10	<ul style="list-style-type: none"> ● 对我方有利型的谈判技巧 ● 对双方有利性的谈判技巧 ● 处理僵局与争端的技巧 ● 终止谈判的技巧 	授课讨论、学生模拟 共计 4 个课时	教材 P. 150. 思考题 1-11 题
11-12	<ul style="list-style-type: none"> ● 礼仪的起源与发展 ● 商务谈判礼仪的一般要求 ● 见面礼仪 ● 迎送礼仪 ● 电话联系礼仪 	授课讨论、学生模拟 总计 4 个课时	教材 P. 172. 思考题 1-6 题
13	<ul style="list-style-type: none"> ● 沟通的基本原理 ● 沟通的方式与技巧 	授课讨论 1 个课时	教材 P. 193. 案例分析题
13-14	<ul style="list-style-type: none"> ● 组织沟通的方式 ● 组织沟通与职工合理化建议 ● 会议沟通 ● 会议的组织 	授课讨论 2 个课时	教材 P. 213. 自我练习
14	<ul style="list-style-type: none"> ● 会间沟通 ● 招聘面试 	授课讨论 1 个课时	教材 P. 228. 思考题 1-7 题
15-16	<ul style="list-style-type: none"> ● 演讲概述 ● 演讲中的思维训练 ● 命题演讲 ● 演讲沟通技巧 ● 即兴演讲 ● 竞聘演讲 	授课讨论、学生模拟 总计 4 个课时	教材 P. 257. 思考题 1-5 题
17	复习周	答疑	
18	考试周	考试	

注：课程教学进度计划表电子版公布在本学院课程网站上，并发送到教务处存档。

三、评价方式以及在总评成绩中的比例

项目	期末考试 (1)	过程考核 1 (X1)	过程考核 2 (X2)	过程考核 3 (X3)	过程考核 4 (X4)
考核形式	开卷考 试	课堂表现	课程大作 业	课堂模拟	出勤率	
占总评成 绩的比例	50%	10%	10%	20%	10%	

任课教师：孔娟

系主任审核：陈诚

日期：2016.9