BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐH KINH TẾ QUỐC DÂN

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

TRÌNH ĐỘ ĐÀO TẠO: ĐẠI HỌC LOẠI HÌNH ĐÀO TẠO: CHÍNH QUY

1. TÊN HỌC PHẦN:

Tiếng Việt: GIAO DỊCH VÀ ĐÀM PHÁN KINH DOANH
Tiếng Anh: BUSINESS COMMUNICATION AND NEGOTIATION
Mã học phần: TMKT1116 Tổng số tín chỉ: 03

2. THÔNG TIN GIẢNG VIÊN:

Họ và tên: **GS.TS. Hoàng Đức Thân (A)**
Văn phòng: Phòng 908, Tầng 9, Toà nhà A1, Trường Đại học Kinh tế quốc dân
Điện thoại: 0903297981
Email: hoangducthan@gmail.com, hoangducthan@neu.edu.vn
Các giảng viên tham gia

1. PGS.TS. Phan Tố Uyên – Bộ môn Kinh tế và Kinh doanh thương mại
2. PGS.TS. Nguyễn Thị Xuân Hương – Bộ môn Kinh tế và Kinh doanh thương mại
3. TS. Đinh Lê Hải Hà – Bộ môn Kinh tế và Kinh doanh thương mại
4. PGS.TS. Nguyễn Xuân Quang – Bộ môn Kinh tế và Kinh doanh thương mại
5. Th.S. Lê Thuỳ Dương – Bộ môn Kinh tế và Kinh doanh thương mại
6. Th.S. Ngô Thị Mỹ Hạnh – Bộ môn Kinh tế và Kinh doanh thương mại

3. ĐIỀU KIỆN HỌC TRƯỚC:

Sinh viên bắt buộc hoàn thành học phần Kinh tế học vi mô 1, Quản trị kinh doanh 1 trước khi đăng ký môn học Giao dịch và đàm phán kinh doanh.

4. MÔ TẢ HỌC PHẦN:

Học phần "Giao dịch và đàm phán kinh doanh" bao gồm những nội dụng kiến thức cơ bản về giao dịch kinh doanh; về yếu tố tâm lý, văn hóa trong giao dịch và đàm phán kinh doanh. Đồng thời học phần cũng trang bị kiến thức về kỹ năng đàm phán kinh doanh thành công; về nội dung tổ chức đàm phán kinh doanh: từ hoạt động chuẩn bị đàm phán, tiến hành đàm phán và ra quyết định kết thúc đàm phán; về cơ sở pháp lý của giao dịch và đàm phán kinh doanh. Đây là những kiến thức cơ bản giúp cho các doanh nghiệp thành công trong hoạt động kinh doanh của mình.

5. MỤC TIÊU HỌC PHẦN:

Trang bị các kiến thức về nghiệp vụ và kỹ năng giao dịch và đàm phán kinh doanh cho sinh viên. Cụ thể như sau :

Mục tiêu	Mô tả mục tiêu	CĐR của CTĐT	Mức độ năng lực
[1]	[2]	[3]	[4]
G1	***Chuẩn kiến thức:*** Sinh viên vận dụng được kỹ thuật giao dịch và giải thích được tâm lý trong giao dịch và đàm phán kinh doanh, từ đó tổ chức hoạt động giao dịch và đàm phán kinh doanh	CĐR 1.6	III
G2	***Chuẩn kỹ năng***: Sinh viên có kỹ năng tổng hợp kinh nghiệm và kiến thức để vận dụng giải quyết các tình huống giao dịch và đàm phán kinh doanh trong thực tế.	CĐR 2.2	III
G3	***Chuẩn năng lực tự chủ và trách nhiệm***: Sinh viên hình thành năng lực tự nghiên cứu, học tập, tích lũy và nâng cao kiến thức chuyên môn nghiệp vụ	CĐR 3.1	III

6. CHUẨN ĐẦU RA HỌC PHẦN

Mã CĐR		Mô tả CĐR học phần	Liên kết với CĐR của CTĐT	Mức độ năng lực (Bloom)
[1]		[2]	[3]	[4]
LO.1		**Chuẩn kiến thức**		
G1	LO.1.1	Sinh viên giải thích các yếu tố tác động và các kỹ thuật đàm phán kinh doanh	CĐR 1.6	III
	LO.1.2	Sinh viên tổ chức được hoạt động giao dịch và đàm phán kinh doanh	CĐR 1.6	III
LO.2		**Chuẩn kỹ năng**		
G2	LO.2.1	Sinh viên vận dụng những kiến thức được học để phân tích nguyên nhân thành công hoặc thất bại của một cuộc giao dịch kinh doanh hoặc đàm phán kinh doanh.	CĐR 2.2	III
	LO.2.2	Sinh viên vận dụng những kiến thức được học để tổ chức một cuộc giao dịch và đàm phán kinh doanh trong công việc; hoặc giải quyết được các tình huống giao dịch đàm phán kinh doanh diễn ra trong thực tế.	CĐR 2.2	III

		Chuẩn năng lực tự chủ và trách nhiệm		
G3	LO.3.1	Sinh viên hình thành năng lực tự nghiên cứu, học tập, tích lũy và nâng cao kiến thức chuyên môn nghiệp vụ	CĐR 3.1	III

7. NỘI DUNG HỌC PHẦN:

CHƯƠNG 1: ĐỐI TƯỢNG VÀ NỘI DUNG MÔN HỌC

Giới thiệu khái quát nội dung chương: Môn học giao dịch và đàm phán kinh doanh thuộc nhóm ngành khoa học xã hội và nhân văn. Trong chương này sẽ trình bày đối tượng, nhiệm vụ, nội dung và phuong pháp nghiên cứu môn học. Người nghiên cứu phải nắm chắc những vấn đề này làm sợi chỉ đỏ cho toàn bộ quá trình học những chương sau.

1.1 Đối tượng và nhiệm vụ môn học

1.2 Nội dung và phương pháp nghiên cứu môn học

CHƯƠNG 2: NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN CỦA GIAO DỊCH KINH DOANH

Giới thiệu khái quát nội dung chương: Những vấn đề chủ yếu của chương: Giao dịch là tất yếu trong cuộc sống của chúng ta. Giao dịch kinh doanh vừa mang bản chất chung của xã giao vừa có những đặc thù. Nghiên cứu những học thuyết cơ bản trong giao dịch giúp chúng ta có cơ sở lý thuyết để thực hiện các hành vi trong giao dịch kinh doanh. Những phẩm chất cần có của nhà kinh doanh và những tiêu chí cho mỗi người phấn đấu.

2.1 Khái niệm chung về giao dịch kinh doanh

2.2 Một số học thuyết trong giao dịch

2.3 Một số phẩm chất cần có của nhà kinh doanh

CHƯƠNG 3: NHỮNG NGUYÊN LÝ CỦA GIAO DỊCH KINH DOANH

Giới thiệu khái quát nội dung chương: Trong chương này trình bày những vấn đề lý thuyết chung của giao dịch kinh doanh. Những yêu cầu và tiêu chí xác lập mục tiêu của một cuộc giao dịch kinh doanh đúng đắn. Những hình thức giao dịch kinh doanh. Nghiên cứu những thuật cơ bản của giao dịch. Trình bày những nguyên lý và kỹ năng để trở thành nhà giao dịch giỏi

3.1 Mục tiêu và các hình thức giao dịch kinh doanh

3.2 Một số thuật cơ bản của giao dịch

3.3 Các yếu tố của năng lực giao dịch

CHƯƠNG 4 +5: TÂM LÝ VÀ VĂN HÓA TRONG GIAO DỊCH ĐÀM PHÁN KINH DOANH

Giới thiệu khái quát nội dung chương: Chủ thể giao dịch, đàm phán là con người. Mỗi người là một xã hội thu nhỏ, nhuong có những đặc điểm chung về tâm lý. Chương này sẽ giới thiệu những đặc điểm tâm lý cá nhân cần được quan tâm khi giao tiếp. Phân chia dưới giác độ chung nhất, theo khía cạnh tính cách, những kiểu nguời thường gặp trong giao dịch đàm phán. Trong điều kiện nuớc ta tiến hành mở cửa, hội nhập khu vực và thế giới, chương này giới thiệu khái quát những lưu ý khi giao dịch với một số người nước ngoài mà chúng ta có nhiều quan hệ.

Văn hoá là khái niệm rất phức tạp và được nghiên cứu dưới nhiều góc độ khác nhau. Trong chương này nghiên cứu văn hoá như nền tảng chủ đạo của chủ thể giao dịch đàm phán và văn hoá trong giao dịch đàm phán. Trình bày ảnh hưởng của văn hoá đối với hành vi của con người khi giao dịch đàm phán. Qua đó cho thấy chủ thể mang bản sắc văn hoá nào sẽ có hành vi ứng xử tương ứng. Trong chương cũng trình bày vận dụng sự khác biệt về văn hoá trong giao, dịch đàm phán.

4.1.Tâm lý học giao dịch đàm phán

4.2. Những kiểu người thường gặp trong giao dịch, đàm phán

4.3 . Giao tiếp và đàm phán với người nước ngoài

4.4. Khái niệm văn hoá và các thành phần của văn hoá

4.5. Nhận diện sự thay đổi của văn hoá trong giao dịch, đàm phán

4.6. Ảnh hưởng của văn hoá đối với hành vi giao dịch, đàm phán kinh doanh

CHƯƠNG 6: NHỮNG NGUYÊN LÝ CƠ BẢN VỀ ĐÀM PHÁN KINH DOANH

Giới thiệu khái quát nội dung chương: Thế giới là một bàn đàm phán khổng lồ, ở đó mỗi con người chúng ta là một thành viên. Chương này nghiên cứu bản chất của đàm phán kinh doanh. Các cuộc đàm phán đều bao gồm ba yếu tố chủ yếu là bối cảnh, thời gian và quyền lực. Những người đàm phán có vị thế khác nhau nên cần sử dụng các phong cách thích hợp nhằm đạt được mục tiêu cao nhất của mình. Đàm phán để giải quyết mâu thuẫn và bảo đảm lợi ích hài hoà giữa các bên, chương này giới thiệu những nghệ thuật bảo đảm thành công trong đàm phán và thiết lập các mối quan hệ lâu dài.

6.1 Đặc điểm của đàm phán kinh doanh

6.2 Các yếu tố trong đàm phán kinh doanh

6.3 Các phong cách đàm phán kinh doanh

6.4 Nghệ thuật bảo đảm thành công trong đàm phán

CHƯƠNG 7: NỘI DUNG, PHƯƠNG THỨC VÀ CÁC CHIẾN LƯỢC TRONG ĐÀM PHÁN KINH DOANH

Giới thiệu khái quát nội dung chương: Đối tượng đàm phán kinh doanh là hàng hoá và dịch vụ mà các bên sẽ mua bán với nhau. Chương này trình bày những nội dung chủ yếu của đàm phán kinh doanh; các phương thức đàm phán kinh doanh. Đàm phán là một nghệ thuật, những người đàm phán cần có chiến lược và chiến thuật cho từng cuộc đàm phán cụ thể. Những chiến lược, chiến thuật phải được vận dụng linh hoạt để đi đến một thoả thuận hợp lý, các bên đều chấp nhận được.

7.1 Nội dung đàm phán kinh doanh

7.2 Các phương thức đàm phán kinh doanh

7.3 Chiến lược đàm phán kinh doanh

CHƯƠNG 8: HOẠT ĐỘNG CHUẨN BỊ ĐÀM PHÁN KINH DOANH

Giới thiệu khái quát nội dung chương: Đàm phán là một quá trình được bắt đầu bằng hoạt động chuẩn bị cho cuộc đàm phán. Trong chương này trình bày những nội dung công tác chuẩn bị và kiến thức nghiệp vụ chuẩn bị đàm phán kinh doanh. Những người có sự chuẩn bị chu đáo cho cuộc đàm phán sẽ chủ động và thường giành lợi thế.

Tuỳ thuộc vào tính chất, tầm quan trọng mà chuẩn bị một kế hoạch đàm phán thích hợp. Những kỹ thuật chi tiết xây dựng một kế hoạch đàm phán đuợc trình bày trong chương sẽ hình thành kỹ năng cho người học.

8.1 Nghiên cứu chuẩn bị đàm phán kinh doanh

8.2 Xây dựng kế hoạch đàm phán kinh doanh

8.3 Kiểm tra và tập dượt các phương án đàm phán kinh doanh

CHƯƠNG 9: TỔ CHỨC ĐÀM PHÁN KINH DOANH

Giới thiệu khái quát nội dung chương: Sau giai đoạn chuẩn bị, các bên sẽ tiến hành đàm phán. Người đàm phán phải nắm chắc tiến trình và các nguyên tắc chỉ đạo tiến hành đàm phán. Trong tổ chức đàm phán thì sự mở đầu có ý nghĩa rất quan trọng cho sự hợp tác hay đối đầu. Những kiến thức mở đầu đàm phán sẽ cung cấp cho nguời học kỹ năng cần thiết để tạo dựng bầu không khí tin cậy và hợp tác trong đàm phán. Chương này cũng trình bày vấn đề trọng tâm của các cuộc đàm phán là thông tin và truyền đạt thông tin. Các kỹ thuật truyền đạt thông tin được nghiên cứu rất cụ thể.

9.1 Tiến trình và những nguyên tắc cơ bản tổ chức đàm phán kinh doanh

9.2 Nghệ thuật mở đầu đàm phán

9.3 Truyền đạt thông tin trong đàm phán

CHƯƠNG 10: QUÁ TRÌNH RA QUYẾT ĐỊNH TRONG ĐÀM PHÁN KINH DOANH

Giới thiệu khái quát nội dung chương: Giai đoạn cuối cùng của đàm phán là các các bên tham gia phải đi tới quyết định. Vấn đề cốt lõi là những nguời đàm phán phải thấy được lợi ích của mình và của đối tác trong quá trình đàm phán. Để đi đến các quyết định cuối cùng các bên đàm phán phải tiến hành tranh luận với nhau, chương này trình bày các kỹ thuật tranh luận, lập luận. Một nội dung quan trọng khác của chương là các kỹ năng thúc đẩy quá trình ra quyết định và kết thúc đàm phán.

10.1 Vấn đề lợi ích và phương pháp lập luận ra quyết định trong đàm phán

10.2 Chiến thuật trong lập luận

10.3 Ra quyết định và kết thúc đàm phán kinh doanh

CHƯƠNG 11: CƠ SỞ PHÁP LÝ CỦA GIAO DỊCH VÀ ĐÀM PHÁN KINH DOANH

Giới thiệu khái quát nội dung chương: Kinh doanh trong nền kinh tế quốc dân đòi hỏi phải nghiêm chỉnh chấp hành pháp luật. Mọi thỏa thuận đàm phán phải được thể hiện đúng tính chất pháp lý dù thể hiện bằng lời nói, bằng văn bản hoặc được xác lập bằng hành vi cụ thể. Nội dung của chương này đề cập đến vấn đề pháp luật trong kinh doanh; những vấn đề cơ bản về hợp đồng kinh tế và hợp đồng mua bán hàng hóa khi kết thúc giao dịch đàm phán; nghiên cứu kỹ thuật bút pháp trong soạn thảo hợp đồng kinh tế.

11.1 Tầm quan trọng của pháp luật trong hoạt đông kinh doanh

11.2 Nội dung cơ bản của hợp đồng trong giao dịch , đàm phán kinh doanh thương mại

11.3 Kỹ thuật bút pháp trong soạn thảo hợp đồng trong kinh doanh thương mại

8. GIÁO TRÌNH

8.1. Hoàng Đức Thân (2019), *Giáo trình Giao dịch và đàm phán kinh doanh*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân

9. TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Herb Cohen (2011), *Bạn có thể đàm phán bất cứ điều gì*, Nguyễn Vũ Thành và Minh Khôi dịch, Alphabooks và NXB Lao động – Xã hội.
2. Roger Fisher và William Ury, *Để đạt được thoả thuận (Getting to Yes)*, Phú Thành dịch, NXB TP. Hồ Chí Minh.
3. Business edge (2006), *Giao tiếp trong quản lý - Để tránh những lỗi giao tiếp hàng ngày* , NXB Trẻ.
4. Business edge (2006), *Đàm phán trong kinh doanh - Cạnh tranh hay hợp tác,* NXB Trẻ.
5. Chu Văn Đức (2005), *Giáo trình Kỹ năng giao tiếp*, NXB Hà Nội.
6. Nguyễn Ngọc Nam, Nguyễn Công Khanh, Nguyễn Hồng Ngọc (2009), *Nghệ thuật ứng xử*, NXB Thanh niên
7. Vũ Thị Phượng, Dương Quang Huy (2006), *Giao tiếp trong kinh doanh*, NXB Tài chính
8. Cẩm nang kinh doanh HARVARD (2006), *Giao tiếp thương mại*, NXB tổng hợp TP. Hồ Chí Minh.
9. Cẩm nang kinh doanh HARVARD (2006), *Kỹ năng thương lượng*, NXB tổng hợp TP. Hồ Chí Minh.
10. Lam Triều (2004), *Làm thế nào để đàm phán thành công,* NXB Phụ nữ.

✓ Các tài liệu online:

- Sách eBooks và các tài liệu tại thư việc Trường Đại học Kinh tế quốc dân ở http://lic.neu.edu.vn:2048/menu: Emerald Insight, IG Publishing eBook and ProQuest Central
- Sách eBooks và các tài liệu tại thư việc Trường Đại học Kinh tế quốc dân ở http://aep.neu.edu.vn:2048/menu

10. PHƯƠNG PHÁP DẠY VÀ HỌC CỦA HỌC PHẦN

10.1. Phương pháp & phương tiện giảng dạy

- Phương pháp giảng dạy: Kết hợp giữa phương pháp giảng dạy truyền thống và hiện đại với phương châm "lấy người học làm trung tâm". Giảng viên sẽ đóng vai trò giới thiệu kiến thức và hướng dẫn sinh viên trao đổi và tranh luận thông qua nghiên cứu tình huống kinh doanh thực tế của các doanh nghiệp. Bài giảng được thiết kế đan xen các hoạt động bao gồm: Bài giảng, bài tập tình huống, thảo luận nhóm, trắc nghiệm.
- Phương tiện giảng dạy: Máy tính, máy chiếu, bảng, giấy.

10.2. Phương pháp học:

Sinh viên bắt buộc tham gia các giờ giảng, giờ thảo luận, giờ thực hành trên lớp; kết hợp với thực hiện việc tự học như sau:

- Sinh phải chủ động tìm kiếm và đọc các tài liệu tham khảo giảng viên giao trước mỗi bài giảng.

- Sinh viên phải hoàn thành bài tập cá nhân và bài tập nhóm được giảng viên giao theo lịch trình giảng dạy.
- Sinh viên được khuyến khích nghiên cứu thêm các chủ đề và vấn đề liên quan tới môn học, và thảo luận với giảng viên về các vấn đề đó.

11. PHƯƠNG PHÁP ĐÁNH GIÁ

11.1. Thang điểm đánh giá: 10

11.2. Các tiêu chí và thành phần đánh giá:

TT	Điểm thành phần (Tỷ lệ %)	Quy định *(Theo QĐ số 389/QĐ-ĐHKTQD ngày 8/3/2019)*	Chuẩn đầu ra học phần				
			LO.1.1	LO.1.2	LO.2.1	LO.2.2	LO.3.1
1	Điểm quá trình (50%)	1. Điểm chuyên cần - Hình thức: Điểm danh theo thời gia tham gia học trên lớp - Hệ số: 10%					x
		2. Bài kiểm tra số 1 - Hình thức: Tự luận - Thời điểm: Tuần học thứ 4,5 - Hệ số: 20%	x	x			x
		3. Bài kiểm tra số 2 - Hình thức: Bài tập nhóm, viết báo cáo và thuyết trình - Thời điểm: Tuần học thứ 9 hoặc 10 - Hệ số: 20%			x	x	x
2	Điểm thi kết thúc học phần (50%)	- Hình thức: Tự luận - Thời điểm: Theo lịch thi học kỳ - Tính chất: Bắt buộc	x	x	x	x	x

12. LỊCH TRÌNH GIẢNG DẠY

Tuần học	Nội dung	Hoạt động dạy và học	Số tiết LT/TH	Tài liệu học tập,	CĐR học phần

				tham khảo	
Tuần 1	- Giới thiệu môn học và phổ biến các quy tắc, lịch trình giảng dạy - Chương 1: Đối tượng và nội dung môn học	- Hoạt động làm quen - Thành lập tổ/nhóm sinh viên - Giới thiệu về nội dung môn học	3/0	8.1	LO.1.1 LO.1.2
Tuần 2	Chương 2 Những vấn đề cơ bản của giao dịch kinh doanh	- Giảng lý thuyết: + Khái niệm giao dịch KD + Phân tích bản chất GDKD + Giới thiệu một số học thuyết cơ bản trong GD + Những phẩm chất cơ bản của nhà kinh doanh - Thực hành + Xem và phân tích các clip về hoạt động GDKD trong thực tiễn + Thảo luận về nội dung bài	2/1	8.1 9.3 9.5 9.6 9.8	LO.1.1 LO.1.2
Tuần 3	Chương 3: Những nguyên lý của giao dịch kinh doanh	- Giảng lý thuyết + Mục tiêu và các hình thức giao dịch kinh doanh + Một số thuật cơ bản của giao dịch + Các yếu tố của năng lực giao dịch - Thực hành: Xem video và thảo luận	2/1	8.1 9.3 9.5 9.6 9.8	LO.1.1 LO.1.2
Tuần 4	Chương 4: Tâm lý trong giao dịch đàm phán kinh doanh	- Giảng lý thuyết + Tâm lý học giao dịch đàm phán + Những kiểu người thường gặp trong giao dịch, đàm phán + Giao tiếp và đàm phán với người nước ngoài - Thực hành: + Thảo luận + Thuyết trình	2/1	8.1 9.5 9.6 9.8	LO.1.1 LO.1.2 LO.2.1 LO.2.2
Tuần 5	Chương 5: Văn hoá trong giao dịch đàm phán	- Giảng lý thuyết + Khái niệm văn hoá và các thành phần của văn hoá	2/1	8.1 9.5 9.6	LO.1.1 LO.1.2 LO.2.1

	kinh doanh	+ Nhận diện sự thay đổi của văn hoá trong giao dịch, đàm phán + Ảnh hưởng của văn hoá đối với hành vi giao dịch, đàm phán kinh doanh - Thực hành: + Thảo luận + Thuyết trình		9.8	LO.2.2
Tuần 6	Chương 6 Những nguyên lý cơ bản về đàm phán kinh doanh	- Giảng lý thuyết + Đặc điểm của đàm phán kinh doanh + Các yếu tố trong đàm phán kinh doanh + Các phong cách đàm phán kinh doanh + Nghệ thuật bảo đảm thành công trong đàm phán - Thực hành: + Xem clip + Bài tập tình huống + Thảo luận	2/1	8.1 9.1 9.4 9.9 9.10	LO.1.1 LO.1.2 LO.2.1 LO.2.2
Tuần 7	Chương 7 Nội dung, phương thức và các chiến lược trong đàm phán kinh doanh	- Giảng lý thuyết + Nội dung đàm phán kinh doanh + Các phương thức đàm phán kinh doanh + Chiến lược đàm phán kinh doanh	3/0	8.1 9.1 9.4 9.9 9.10	LO.1.1 LO.1.2 LO.2.1 LO.2.1 LO.2.2
Tuần 8	Chương 8 Hoạt động chuẩn bị đàm phán kinh doanh	- Giảng lý thuyết + Nghiên cứu chuẩn bị đàm phán kinh doanh + Xây dựng kế hoạch đàm phán kinh doanh + Kiểm tra và tập dượt các phương án đàm phán kinh doanh	3/0	8.1 9.1 9.4 9.9 9.10	LO.1.1 LO.1.2 LO.2.1 LO.2.2
Tuần 9	Chương 9 Tổ chức đàm phán kinh doanh	- Giảng lý thuyết + Tiến trình và những nguyên tắc cơ bản tổ chức đàm phán kinh doanh + Nghệ thuật mở đầu đàm phán + Truyền đạt thông tin trong	2/1	8.1 9.1 9.4 9.9 9.10	LO.1.1 LO.1.2 LO.2.1 LO.2.2

		đàm phán - Thực hành: + Bài tập tình huống + Thảo luận			
Tuần 10	Chương 10 Quá trình ra quyết định trong đàm phán kinh doanh	- Giảng lý thuyết + Vấn đề lợi ích và phương pháp lập luận ra quyết định trong đàm phán + Chiến thuật trong lập luận + Ra quyết định và kết thúc đàm phán kinh doanh - Kiểm tra 1 tiết	3/0	8.1 9.1 9.4 9.9 9.10	LO.1.1 LO.1.2 LO.2.1 LO.2.2
Tuần 11	Chương 11 Cơ sở pháp lý của giao dịch và đàm phán kinh doanh	- Giảng lý thuyết + Tầm quan trọng của pháp luật trong hoạt đông kinh doanh + Nội dung cơ bản của hợp đồng trong giao dịch , đàm phán kinh doanh thương mại + Kỹ thuật bút pháp trong soạn thảo hợp đồng trong kinh doanh thương mại - Thực hành + Thảo luận	2/1	8.1	LO.2.1 LO.2.2
Tuần 12+13	Tổng kết môn học	- Đánh giá bài tập nhóm, bài kiểm tra cá nhân - Hệ thống nội dung kiến thức môn học	2/2,5		LO.3.1
		Tổng số	**37.5**		

Hà nội, ngày tháng năm

TRƯỞNG BỘ MÔN **HIỆU TRƯỞNG**

PGS.TS. Nguyễn Thị Xuân Hương