BỘ TÀI CHÍNH

TRƯỜNG ĐẠI HỌC - TÀI CHÍNH QUẢN TRỊ KINH DOANH

ĐỀ CƯƠNG GIẢNG DẠY HỌC PHẦN

(Dành cho bậc Đại học)

HỌC PHẦN: ĐÀM PHÁN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Số tín chỉ: 2

Bộ môn: Kinh doanh quốc tế

Khoa: Kinh tế và Kinh doanh quốc tế

Hưng Yên, tháng năm 2019

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

(Ban hành kèm theo Quyết định số ……/QĐ-ĐHTCQTKD ngày ……../2019 của Hiệu trưởng trường Đại học Tài chính – Quản trị kinh doanh)

1. Thông tin chung về học phần:

- Tên học phần: Đàm phán Thương mại quốc tế
- Tên tiếng Anh: International Trade Negotiation
- Mã học phần: 008069
- Số tín chỉ: 2, Số tín chỉ lý thuyết: 2, Số tín chỉ thực hành: 0
- Môn học tiên quyết: Khoa học giao tiếp
- Môn học song hành: Nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu, Quản trị đa văn hóa

2. Đối tượng áp dụng:

- Môn học bắt buộc cho ngành: Kinh doanh quốc tế
- Môn học tự chọn cho ngành:
- Trình độ: Đại học.
- Hệ đào tạo: Chính quy.

3. Nội dung tóm tắt của học phần:

Học phần nghiên cứu các vấn đề cơ bản trong đàm phán thương mại quốc tế bao gồm những đặc điểm của đàm phán thương mại quốc tế, các kiểu đàm phán thương mại quốc tế, một số mô hình đàm phán. Học phần cũng nghiên cứu về những yếu tố ảnh hưởng đàm phán thương mại quốc tế. Ngoài ra, học phần giới thiệu các chiến lược, các phương pháp tiếp cận và các kỹ thuật trong đàm phán thương mại quốc tế cũng như quá trình tổ chức đàm phán trong thương mại quốc tế từ việc xây dựng kế hoạch, tổ chức thực hiện, kết thúc và kiểm tra quá trình đàm phán.

4. Mục tiêu của học phần:

4.1. Kiến thức:

Học phần trang bị cho sinh viên những vấn đề cơ bản về đàm phán trong thương mại quốc tế, giúp sinh viên hiểu những chiến lược, kỹ thuật, chiến thuật trong đàm phán thương mại quốc tế và việc vận dụng những chiến lược, kỹ thuật, chiến thuật đó trong từng điều kiện cụ thể.

4.2. Kỹ năng:

Từ những kiến thức thu được, học phần giúp cho sinh viên có thể vận dụng vào điều kiện thực tiễn tại các doanh nghiệp. Ngoài ra học phần cũng trang bị cho sinh viên các kỹ năng như kỹ năng lập kế hoạch, kỹ năng thuyết phục, kỹ năng nhượng bộ, kỹ năng đặt câu hỏi và trả lời câu hỏi...

4.3. Thái độ:

Giúp sinh viên có thái độ yêu thích môn học, rèn luyện đạo đức nghề nghiệp, có sự tự tin và hiểu biết về đàm phán thương mại quốc tế làm hành trang cho công việc sau khi ra trường.

5. Chuẩn đầu ra của học phần:

STT	Mã CĐR	Nội dung chuẩn đầu ra	CĐR của CTĐT
Về kiến thức			
1	CĐR1	Có kiến thức về các vấn đề cơ bản về đàm phán trong thương mại quốc tế.	**(9)**
2	CĐR2	Nắm được các chiến lược, chiến thuật và kỹ thuật đàm phán trong thương mại quốc tế và vận dụng vào thực tiễn kinh doanh quốc tế của doanh nghiệp.	**(9)**
Về kỹ năng			
3	CĐR3	Kỹ năng thu thập, phân tích và xử lý thông tin khi tìm hiểu về các đối tác đàm phán.	**(10)**
4	CĐR4	Kỹ năng hoạt động độc lập và làm việc nhóm, phối hợp trong tổ chức, phong cách làm việc chuyên nghiệp.	**(15)**
5	CĐR5	Có kỹ năng quản lý bản thân, kỹ năng quản lý thời gian, kỹ năng làm việc nhóm, ..	**(16)**
6	CĐR6	Có kỹ năng giao tiếp, thuyết trình, đàm phán, ...	**(17)**
Năng lực tự chủ và trách nhiệm (thái độ)			
7	CĐR7	Chấp hành nghiêm túc nội quy của lớp học, của Nhà trường và của đơn vị.	**(20)**
8	CĐR8	Năng động, chủ động cập nhật kiến thức, kỹ năng chuyên môn nghiệp vụ và áp dụng sáng tạo trong công việc	**(21)**
9	CĐR9	Tự tin, có bản lĩnh và tự khẳng định năng lực của bản thân, có tinh thần cộng đồng, tập thể, sống và làm việc có trách nhiệm với cộng đồng và xã hội, trân trọng các giá trị đạo đức của dân tộc, hiểu biết vai trò của ngành kinh doanh quốc tế trong cộng đồng để nâng cao giá trị của cuộc sống	**(23)**

6. Phương pháp và phương tiện giảng dạy:

6.1. Phương pháp giảng dạy:

Kết hợp giữa phương pháp giảng dạy truyền thống (phân tích, thuyết trình, phát vấn, tái hiện) và phương pháp giảng dạy tích cực (thảo luận theo nhóm, đặt vấn đề...)*6.2. 6.2. Phương tiện giảng dạy:*

Máy chiếu, máy tính, phấn, bảng, internet. . .

7. Thang điểm đánh giá:.

Giảng viên đánh giá theo thang điểm 10, Phòng Quản lý đào tạo sẽ quy đổi sang thang điểm chữ và thang điểm 4 để phục vụ cho việc xếp loại trung bình học kỳ, trung bình tích lũy và xét học vụ.

8. Phương pháp và nội dung đánh giá

(Theo Quy chế đào tạo hệ chính quy theo hệ thống tín chỉ ban hành kèm theo Quyết định số 212/QĐ-ĐHTCQTKD ngày 14/5/2018 của Hiệu trưởng Trường Đại học Tài chính-Quản trị kinh doanh).

Loại hình		Nội dung đánh giá	Mô tả cách thực hiện	CĐR	Trọng số
Điểm chuyên cần		Nhận thức, thái độ tham gia lớp học	- Sinh viên đi học đầy đủ: Từ 9 đến 10 điểm - Sinh viên vắng từ 20% trở xuống: Từ 5 đến 8 điểm - Sinh viên vắng trên 20%: không được thi, không chấm điểm Giảng viên kết hợp với thái độ học tập của sinh viên để cho theo khung ở trên	(7), (8), (9)	10%
Đánh giá quá trình	(1)	Kiến thức về các vấn đề cơ bản trong đàm phán thương mại quốc tế	Bài kiểm tra thường xuyên: 1 bài (trọng số 10%), hình thức tự luận, trắc nghiệm hoặc bài thuyết trình nhóm	(1), (3), (4), (5), (6), (8), (9)	20%
	(2)	Kiến thức về các chiến lược, chiến thuật, kỹ thuật đàm phán thương mại quốc tế	Bài kiểm tra giữa kỳ: 1 bài (trọng số 10%) hình thức tự luận	(2), (3), (4), (5), (6), (8), (9)	
Điểm thi cuối kỳ		Toàn bộ kiến thức, kỹ năng đã được học trong chương trình	Bài thi tự luận cuối kỳ theo quy định của nhà trường	(1), (2), (3), (4), (5), (8), (9)	70%
				Tổng:	**100%**

9. Tài liệu học tập và tham khảo:

9.1. Tài liệu học tập bắt buộc: Đề cương "Đàm phán thương mại quốc tế", Chủ biên Th.S Vũ Ngọc Loan, Bộ môn Kinh doanh quốc tế, Trường ĐH Tài chính – Quản trị kinh doanh.

9.2. Tài liệu tham khảo:

- *[1]. "Giáo trình Đàm phán và ký kết hợp đồng kinh doanh quốc tế", GS. TS. Tô Xuân Dân, NXB Thống kê 2012.*
- *[2] "Giáo trình Giao dịch và đàm phán kinh doanh", GS. TS. Hoàng Đức Thân, NXB Thống kê 2006.*

10. Thông tin giảng viên giảng dạy:

10.1. Giảng viên 1:

- Họ tên: Vũ Ngọc Loan
- Chức danh, học hàm, học vị: Thạc sĩ
- Số điện thoại: 0975.625.989 Email: vungocloan89@gmail.com

10.2. Giảng viên 2:

- Họ tên: Đoàn Thị Thanh Tâm
- Chức danh, học hàm, học vị: Tiến sĩ
- Số điện thoại: 0981.783.535 Email: tamdoanthanh@gmail.com

11. Nội dung và phân bổ thời gian:

Nội dung	**Phân bổ thời gian**				**Tổng cộng**
	Lý thuyết	**Kiểm tra**	**Bài tập, thảo luận**	**Tự học, tự nghiên cứu**	
Chương 1: Một số vấn đề về đàm phán thương mại quốc tế	6			10	16
Chương 2: Văn hóa đàm phán trong thương mại quốc tế	3		2	15	20
Chương 3: Chiến lược, chiến thuật và kỹ thuật đàm phán trong thương mại quốc tế	8	1	4	20	33
Chương 4: Tổ chức đàm phán thương mại quốc tế	4	1	1	15	21
Tổng cộng	**21**	**2**	**7**	**60**	**90**

12. Lịch trình tổ chức dạy học cụ thể:

Tuần 1 (Tiết 1+2)

Chương 1: Một số vấn đề về đàm phán thương mại quốc tế

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết/ Thực hành	2	**1.1. Khái niệm, đặc điểm và vai trò của đàm phán TMQT** 1.1.1. Khái niệm đàm phán TMQT 1.1.2. Đặc điểm của đàm phán TMQT 1.1.3. Vai trò của đàm phán TMQT **1.2. Các phương thức đàm phán TMQT** 1.2.1. Đàm phán qua thư tín	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1
Tự học, tự nghiên cứu	2	1.2.2. Đàm phán qua điện thoại	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1, CĐR4, CĐR5, CĐR8

Tuần 2 (Tiết 3+4)

Chương 1 (Tiếp)

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết/ Thực hành	2	1.2.3. Đàm phán trực tiếp 1.2.4. Đàm phán qua các phương tiện điện tử **1.3. Các kết quả đàm phán TMQT** 1.3.1. Đàm phán thắng – thắng (win-win)	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1

Tự học, tự nghiên cứu	4	1.3.2. Đàm phán thắng – thua (win – lose) 1.3.3. Đàm phán thua – thua (lose – lose)	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1, CĐR4, CĐR5, CĐR8

Tuần 3 (Tiết 5+6)

Chương 1 (Tiếp)

Hình thức tổ chức dạy học	**Số tiết**	**Nội dung chính**	**Tài liệu học tập, tham khảo**	**Chuẩn đầu ra (HP)**
Lý thuyết/ Thực hành	2	**1.4. Những yếu tố ảnh hưởng đến đàm phán TMQT** 1.4.1. Những yếu tố thuộc môi trường kinh doanh **1.5. Nguyên tắc cơ bản và những sai lầm cần tránh trong đàm phán TMQT** 1.5.1. Những nguyên tắc đàm phán cơ bản	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1
Tự học, tự nghiên cứu	4	1.4.2. Những yếu tố thuộc chủ thể các bên đàm phán 1.5.2. Những sai lầm cần tránh trong đàm phán TMQT	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1, CĐR4, CĐR5, CĐR8

Tuần 4 (Tiết 7+8)

Chương 2: Văn hóa trong đàm phán thương mại quốc tế

Hình thức tổ chức dạy học	**Số tiết**	**Nội dung chính**	**Tài liệu học tập, tham khảo**	**Chuẩn đầu ra (HP)**
Lý thuyết/ Thực	1	**2.1. Khái niệm văn hóa, văn hóa đàm phán trong thương mại quốc tế**	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT	CĐR1

hành		2.1.1. Khái niệm văn hóa, văn hóa đàm phán trong TMQT	Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	
Thảo luận	1	Chủ đề thảo luận do giảng viên quyết định		CĐR1, CĐR5 CĐR6, CĐR7, CĐR9
Tự học, tự nghiên cứu	6	2.1.2. Nội dung của văn hóa đàm phán	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1, CĐR4, CĐR5, CĐR8

Tuần 5 (Tiết 9+10)

Chương 2 (Tiếp)

Hình thức tổ chức dạy học	**Số tiết**	**Nội dung chính**	**Tài liệu học tập, tham khảo**	**Chuẩn đầu ra (HP)**
Lý thuyết/ Thực hành	1	**2.2. Văn hóa đàm phán của một số quốc gia trên thế giới** 2.2.1. Một số quốc gia khu vực châu Á (Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc)	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1
Thảo luận	1	Chủ đề thảo luận do giảng viên quyết định		CĐR1, CĐR5 CĐR6, CĐR7, CĐR9
Tự học, tự nghiên cứu	4	2.2.1. Một số quốc gia khu vực châu Á (Việt Nam, Singapore, Thái Lan)	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1, CĐR4, CĐR5, CĐR8

Tuần 6 (Tiết 11+12)

Chương 2 (Tiếp) + Chương 3: Chiến lược, chiến thuật và kỹ thuật đàm phán thương mại quốc tế

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết/ Thực hành	2	2.2.2. Các quốc gia khu vực châu Âu (Nga) 2.2.3. Mỹ **3.1. Chiến lược đàm phán TMQT** 3.1.1. Khái niệm và vai trò của chiến lược đàm phán TMQT	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1, CĐR2
Tự học, tự nghiên cứu	5	2.2.2. Các quốc gia khu vực châu Âu (Anh, Pháp, Đức)	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1, CĐR4, CĐR5, CĐR8

Tuần 7 (Tiết 13+14)

Chương 3 (Tiếp)

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết/ Thực hành	2	3.1.2. Phân loại chiến lược đàm phán TMQT (Kiểu cứng, Kiểu mềm)	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1
Tự học, tự nghiên cứu	4	3.1.2. Phân loại chiến lược đàm phán TMQT (Kiểu hợp tác)	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1, CĐR4, CĐR5, CĐR8

Tuần 8 (Tiết 15+16)

Chương 3 (Tiếp)

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết/ Thực hành	1	**3.2. Chiến thuật đàm phán TMQT** 3.2.1. Khái niệm và vai trò của chiến thuật đàm phán TMQT 3.2.2. Các loại chiến thuật đàm phán TMQT (chiến thuật tâm lý)	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1
Thảo luận	1	Chủ đề thảo luận do giảng viên quyết định		CĐR1, CĐR5 CĐR6, CĐR7, CĐR9
Tự học, tự nghiên cứu	2	3.2.2. Các loại chiến thuật đàm phán TMQT (chiến thuật tâm lý)	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1, CĐR4, CĐR5, CĐR8

Tuần 9 (Tiết 17+18)

Chương 3 (Tiếp)

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết/ Thực hành	1	3.2.2. Các loại chiến thuật đàm phán TMQT (chiến thuật tri thức)	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1
Kiểm tra	1	Kiểm tra thường xuyên		CĐR1, CĐR2, CĐR5,

				CĐR9
Tự học, tự nghiên cứu	2	3.2.2. Các loại chiến thuật đàm phán TMQT (chiến thuật tri thức)	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1, CĐR4, CĐR5, CĐR8

Tuần 10 (Tiết 19+20)

Chương 3 (Tiếp)

Hình thức tổ chức dạy học	**Số tiết**	**Nội dung chính**	**Tài liệu học tập, tham khảo**	**Chuẩn đầu ra (HP)**
Lý thuyết/ Thực hành	1	3.3. Một số kỹ thuật cơ bản trong đàm phán TMQT 3.3.1. Kỹ thuật truyền đạt thông tin (Kỹ thuật đặt câu hỏi, Kỹ thuật trả lời câu hỏi)	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1
Thảo luận	1	Chủ đề thảo luận do giảng viên quyết định		CĐR1, CĐR5 CĐR6, CĐR7, CĐR9
Tự học, tự nghiên cứu	4	3.3.1. Kỹ thuật truyền đạt thông tin (Kỹ thuật nghe)	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1, CĐR4, CĐR5, CĐR8

Tuần 11 (Tiết 21+22)

Chương 3 (Tiếp)

Hình thức tổ chức dạy học	**Số tiết**	**Nội dung chính**	**Tài liệu học tập, tham khảo**	**Chuẩn đầu ra (HP)**
Lý	1	3.3.2. Kỹ thuật lập luận (Vai trò,	Tài liệu học tập bắt buộc	CĐR1

thuyết/ Thực hành		Nội dung của kỹ thuật lập luận)	- Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	
Thảo luận	1	Chủ đề thảo luận do giảng viên quyết định		CĐR1, CĐR5 CĐR6, CĐR7, CĐR9
Tự học, tự nghiên cứu	4	3.3.2. Kỹ thuật lập luận (Chiến thuật lập luận, Một số lưu ý khi sử dụng kỹ thuật lập luận)	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1, CĐR4, CĐR5, CĐR8

Tuần 12 (Tiết 23+24)

Chương 3 (Tiếp)

Hình thức tổ chức dạy học	**Số tiết**	**Nội dung chính**	**Tài liệu học tập, tham khảo**	**Chuẩn đầu ra (HP)**
Lý thuyết/ Thực hành	1	3.3.3. Kỹ thuật vô hiệu hóa ý kiến đối tác (Nội dung của kỹ thuật vô hiệu hóa ý kiến đối tác)	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1
Thảo luận	1	Chủ đề thảo luận do giảng viên quyết định		CĐR1, CĐR5 CĐR6, CĐR7, CĐR9
Tự học, tự nghiên cứu	4	3.3.3. Kỹ thuật vô hiệu hóa ý kiến đối tác (Vai trò, Một số lưu ý khi sử dụng kỹ thuật vô hiệu hóa ý kiến đối tác)	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1, CĐR4, CĐR5, CĐR8

Tuần 13 (Tiết 25+26)

Chương 4: Tổ chức đàm phán thương mại quốc tế

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết/ Thực hành	1	4.1. Lập kế hoạch đàm phán TMQT (Nội dung)	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1, CĐR3
Kiểm tra	1	Kiểm tra giữa kỳ		CĐR1, CĐR2, CĐR5, CĐR9
Tự học, tự nghiên cứu	4	**4.1. Lập kế hoạch đàm phán thương mại quốc tế** (Vai trò)	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1, CĐR3 CĐR4, CĐR5, CĐR8

Tuần 14 (Tiết 27+28)

Chương 4 (tiếp)

Hình thức tổ chức dạy học	Số tiết	Nội dung chính	Tài liệu học tập, tham khảo	Chuẩn đầu ra (HP)
Lý thuyết/ Thực hành	1	**4.2. Các giai đoạn đàm phán TMQT** 4.2.1. Giai đoạn chuẩn bị đàm phán TMQT 4.2.2. Giai đoạn tiến hành đàm phán TMQT	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1, CĐR3

Tự học, tự nghiên cứu	5	4.2.3. Giai đoạn kết thúc đàm phán TMQT	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1, CĐR4, CĐR5, CĐR8

Tuần 15 (Tiết 29+30)

Chương 4 (tiếp)

Hình thức tổ chức dạy học	**Số tiết**	**Nội dung chính**	**Tài liệu học tập, tham khảo**	**Chuẩn đầu ra (HP)**
Lý thuyết/ Thực hành	1	**4.3. Kiểm tra, đánh giá và rút kinh nghiệm hoạt động đàm phán TMQT** 4.3.1. Mô hình kiểm tra, đánh giá hoạt động đàm phán TMQT	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1
Thảo luận	1	Chủ đề thảo luận do giảng viên quyết định		CĐR1, CĐR5 CĐR6, CĐR7, CĐR9
Tự học, tự nghiên cứu	6	4.3.2. Nội dung kiểm tra, đánh giá hoạt động đàm phán TMQT	Tài liệu học tập bắt buộc - Tài liệu 1: Đề cương bài giảng Đàm phán TMQT Tài liệu tham khảo: Tài liệu [1], [2]	CĐR1, CĐR4, CĐR5, CĐR8

TRƯỞNG KHOA **TRƯỞNG BỘ MÔN** **GIẢNG VIÊN BIÊN SOẠN**