TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ KỸ THUẬT
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
KHOA CHÍNH TRỊ VÀ LUẬT

Ngành đào tạo: LUẬT
Trình độ đào tạo: Đại học
Chương trình đào tạo: LUẬT

ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN

1. Tên học phần: ĐÀM PHÁN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Mã học phần: IBNE332908

2. Tên Tiếng Anh: International Trade Negotiation

3. Số tín chỉ: 3

4. Tổng số tiết giảng dạy trên lớp: 45

5. Giảng viên phụ trách học phần

a) Giảng viên phụ trách chính: TS. Nguyễn Thúy Phương

b) Danh sách giảng viên cùng giảng dạy:

6. Điều kiện tham gia học tập học phần:

a) Học phần tiên quyết: Không

b) Học phần trước: Không

7. Mục tiêu học phần:

Thông qua việc học tập và thực hành, sinh viên sẽ được rèn luyện năng lực phân tích tình huống, xây dựng phương án đàm phán, xử lý các vấn đề phát sinh và giao tiếp hiệu quả với đối tác quốc tế trong bối cảnh đa văn hóa. Vì vậy, học phần đóng vai trò quan trọng trong việc giúp người học tích lũy các kiến thức và kỹ năng cốt lõi thuộc khối ngành kinh doanh quốc tế, đặc biệt là năng lực tham gia, điều hành và ra quyết định trong các hoạt động thương lượng toàn cầu – một trong những năng lực chuyên sâu của chuyên ngành.

8. Chuẩn đầu ra của học phần (CLOs)

CLOs	**Mô tả** *(Sau khi học xong học phần này, người học có thể)*	**PLOs/ PI(s)**	**TĐNL**
CLO1	Vận dụng các kiến thức lý thuyết cơ bản về đàm phán, kết hợp với kiến thức văn hóa, xã hội để nhận diện và giải thích các vấn đề thực tiễn trong đàm phán thương mại quốc tế.	PI1.2	3
CLO2	Phân tích và ứng dụng những chiến thuật, kỹ năng chính trong đàm phán thương mại quốc tế	PI5.1	4
CLO3	Đánh giá các vấn đề, tình huống phát sinh trong quá trình đàm phán các dự án thương mại quốc tế và **đề xuất** giải pháp xử lý hiệu quả dựa trên kiến thức liên ngành.	PI2.3	4

CLOs	Mô tả *(Sau khi học xong học phần này, người học có thể)*	PLOs/ PI(s)	TĐNL
CLO4	Có ý thức trách nhiệm xã hội và khả năng làm việc nhóm khi giải quyết các vấn đề khi thực hiện đàm phán với các đối tác và khách hàng quốc tế.	PI8.1	4
CLO5	Sử dụng tiếng Anh để giao tiếp, diễn đạt ý kiến pháp lý và xử lý tài liệu chuyên môn khi thực hiện đàm phán với các đối tác quốc tế.	PI7.1	3

9. Nội dung chi tiết học phần

Tuần	Nội dung	CĐR học phần	Trình độ năng lực	Phương pháp dạy học	Phương pháp đánh giá
1	***Chương 1:* NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ ĐÀM PHÁN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ *(5h/0/10h)***				
	A/* Các nội dung và PPGD chính trên lớp: (5)* **Nội dung GD lý thuyết:** – Tổng quan về đàm phán, đàm phán thương mại quốc tế: khái niệm, bản chất, một số khái niệm cơ bản liên quan. – Chủ thể tham gia đàm phán. – Đặc trưng của đàm phán thương mại quốc tế.	CLO1	3	Thuyết giảng Thảo luận cá nhân	Vấn đáp trên lớp Câu hỏi ngắn
	B/* Các nội dung cần tự học ở nhà: (10)* – Tìm hiểu về các loại hình đàm phán thương mại quốc tế	CLO1	3	Nêu vấn đề và giải quyết	
2	***Chương 2:* CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN ĐÀM PHÁN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ (5h/0/10h)**				
	A/* Tóm tắt các ND và PPGD chính trên lớp: (5)* **Nội dung GD lý thuyết:** – Môi trường đàm phán thương mại quốc tế – Thời gian: Quy luật Pareto 80/20 và cách kiểm soát thời gian – Thông tin và trí tuệ nhân tạo – Xu hướng phát triển bền vững và trách nhiệm xã hội	CLO1 CLO3 CLO4	4 4 3	Thuyết giảng Chơi game cá nhân: **"Mua bán táo"**	Vấn đáp trên lớp Kết quả mua/bán của cá nhân

	***B/* Các nội dung cần tự học ở nhà**: *(10)* – Tìm hiểu các loại Quyền lực trong đàm phán – Tìm hiểu về vai trò của thông tin trong đàm phán	CLO1 CLO4	4 4	Thảo luận nhóm	
3	***Chương 3:* CÁC PHƯƠNG THỨC VÀ CHIẾN THUẬT ĐÀM PHÁN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ *(5h/0/10h)***				
	***A/* Tóm tắt các ND và PPGD chính trên lớp**: *(5)* **Nội dung GD lý thuyết:** – Các phương thức đàm phán: phương thức đàm phán cứng (đàm phán cạnh tranh), đàm phán kiểu mềm (đàm phán hợp tác), đàm phán kiểu nguyên tắc. – Các loại chiến thuật đàm phán thương mại quốc tế: chiến thuật vừa đánh vừa đàm, chiến thuật sử dụng sức ép của thời gian, chiến thuật dựa vào cấp trên vắng mặt, chiến thuật đánh lạc hướng, chiến thuật "thả con sắt, bắt con cá rô" và chiến thuật "kẻ đấm người xoa" hay " cây gậy và củ cà rốt" v.v	CLO2 CLO3 CLO4	4 4 4	Thuyết giảng Chơi game "đổi hàng" theo nhóm	Vấn đáp trên lớp Kết quả lời/lỗ theo nhóm
	***B/* Các nội dung cần tự học ở nhà**: *(10)* – Tìm hiểu về các kỹ thuật, chiến thuật thường dùng trong đàm phán thương mại – Chuẩn bị sản phẩm để trao đổi trong game trên lớp theo nhóm	CLO2 CLO4	4 4	Thảo luận nhóm	
4	***Chương 4:* MỘT SỐ KỸ NĂNG CHỦ YẾU TRONG ĐÀM PHÁN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ *(5h/0/10h)***				
	***A/* Các nội dung và PPGD chính trên lớp**: *(5)* **Nội dung GD lý thuyết:** Các kỹ thuật chủ yếu trong đàm phán thương mại quốc tế – Kỹ thuật trao đổi thông tin. – Kỹ thuật đặt và trả lời câu hỏi – Kỹ thuật xử lý những câu hỏi mập mờ. – Kỹ thuật thuyết phục.	CLO2 CLO4	4 4	Thuyết giảng Thảo luận nhóm/cá nhân	Vấn đáp trên lớp Câu hỏi ngắn

	– Kỹ thuật nhượng bộ. – Kỹ năng nghe. – Kỹ thuật giải mã các tín hiệu ngôn ngữ và phi ngôn ngữ. – Thế găng: Nguyên nhân hình thành và kỹ xảo đột phá thế găng				
	***B/* Các nội dung cần tự học ở nhà**: *(10)* – Tìm hiểu những ưu điểm và hạn chế của 8 kỹ thuật chủ yếu được dùng trong đàm phán thương mại quốc tế. – Tìm hiểu về thế găng trong thương lượng	CLO2	4	Nêu vấn đề và giải quyết	
5	***Chương 5:* CÁC GIAI ĐOẠN VÀ KẾ HOẠCH ĐÀM PHÁN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ *(5h/0/10h)***				
	***A/* Các nội dung và PPGD chính trên lớp**: *(5h)* **Nội dung GD lý thuyết:** – 3 giai đoạn và các bước thực hiện trong đàm phán thương mại quốc tế bao gồm giai đoạn chuẩn bị, đàm phán và sau đàm phán. – Kế hoạch đàm phán thương mại quốc tế gồm xây dựng kế hoạch đàm phán, lập kế hoạch chi tiết. – Phân tích giá cả trong thương lượng	CLO1 CLO3 CLO4	4 4 4	-Thuyết giảng -Thực hành: "thuyết phục khách hàng lớn" -Bài tập cá nhân	- Vấn đáp trên lớp -Bài tập nhóm - Bài tập tính toán giá
	***B/* Các nội dung cần tự học ở nhà**: *(10h)* – Xây dựng kế hoạch đàm phán thuyết phục khách hàng, chỉ rõ áp dụng những chiến lược, kỹ năng đàm phán đã học nào – Trong hợp đồng ngoại thương, có những loại giá cả nào?	CLO1 CLO3 CLO4	4 4 4	Thảo luận nhóm	
6	***Chương 6:* ĐÀM PHÁN VỚI CÁC ĐỐI TÁC ÂU MỸ *(5h/0/10h)***				
	***A/* Các nội dung và PPGD chính trên lớp**: *(5h)* **Nội dung GD lý thuyết:** Các cách thức làm quen, giao tiếp, nghi thức trong đàm phán, việc ra quyết định và quan điểm đối với việc ký kết hợp đồng và hình thức hợp đồng với đối tác Châu Âu và Mỹ.	CLO3 CLO4 CLO5	4 4 3	Thuyết giảng + Thuyết trình + Role play	Rubric
	***B/* Các nội dung cần tự học ở nhà**: *(10h)* Chuẩn bị nội dung thuyết trình, sử dụng các kiến thức văn hoá - xã hội để tăng sức thuyết phục	CLO3 CLO4	4 4	Thảo luận nhóm	

7	***Chương 7:* ĐÀM PHÁN VỚI CÁC ĐỐI TÁC CÓ TÍN NGƯỠNG (ĐẠO HỒI, PHẬT, THIÊN CHÚA, V.V.) *(5h/0/10h)***				
	A/* Các nội dung và PPGD chính trên lớp: (5h)* **Nội dung GD lý thuyết:** Cách thức làm quen, phong cách giao tiếp, các nghi lễ, quá trình ra quyết định cũng như hình thức hợp đồng và quan điểm đối với việc ký kết hợp đồng của các đối tác có tín ngưỡng.	CLO3 CLO4 CLO5	4 4 3	Thuyết giảng + Thuyết trình + Role play	Rubric
	B/* Các nội dung cần tự học ở nhà: *(10h) Chuẩn bị nội dung thuyết trình sơ lược về con người, đất nước, cách thức đàm phán của các nước có tín ngưỡng đã chọn.	CLO3 CLO4	5 4	Thảo luận nhóm	
8	***Chương 8:* ĐÀM PHÁN VỚI CÁC ĐỐI TÁC CHÂU Á QUAN TRỌNG *(5h/0/10h)***				
	A/* Các nội dung và PPGD chính trên lớp: (5h)* **Nội dung GD lý thuyết:** Cách thức làm quen, phong cách giao tiếp, các nghi lễ, quá trình ra quyết định cũng như hình thức hợp đồng và quan điểm đối với việc ký kết hợp đồng của các đối tác châu Á quan trọng (VD: Nhật Bản, Trung Quốc, Hàn Quốc, Đông Nam Á v.v.)	CLO3 CLO4 CLO5	4 4 3	Thuyết giảng + Thuyết trình + Role play	Rubric
	B/* Các nội dung cần tự học ở nhà: *(10h) Chuẩn bị nội dung thuyết trình sơ lược về con người, đất nước, cách thức đàm phán của 01 nước châu Á có quan hệ thương mại lớn với Việt Nam	CLO3 CLO4	4 4	Thảo luận nhóm	
9	***Chương 9:* ĐÀM PHÁN VỚI CÁC ĐỐI TÁC LIÊN BANG NGA VÀ CÁC NƯỚC ĐÔNG ÂU *(5h/0/10h)***				
	A/* Các nội dung và PPGD chính trên lớp: (5h)* **Nội dung GD lý thuyết:** Cách thức làm quen, phong cách giao tiếp, các nghi lễ, quá trình ra quyết định cũng như hình thức hợp đồng và quan điểm đối với việc ký kết hợp đồng của các đối tác Liên Bang Nga và các nước Đông Âu.	CLO3 CLO4 CLO5	4 4 3	Thuyết giảng + Thuyết trình + Role play	Rubric
	B/* Các nội dung cần tự học ở nhà: *(10h)	CLO3 CLO4	4 4	Thảo luận nhóm	

	Chuẩn bị nội dung thuyết trình sơ lược về con người, đất nước, cách thức đàm phán của nước Liên Bang Nga và các nước Đông Âu				

10. Ma trận tương quan giữa phương pháp dạy học và phương pháp kiểm tra - đánh giá

Chuẩn đầu ra học phần / *Phương pháp dạy học*	***CLO1***	***CLO2***	***CLO3***	***CLO4***	***CLO5***
Chơi game bán táo, hàng đổi hàng	Câu hỏi giải thích/chứng minh	Câu hỏi giải thích/chứng minh	Câu hỏi giải thích/chứng minh		Câu hỏi giải thích/chứng minh
Game "thuyết phục khách hàng lớn"			Câu hỏi giải thích/chứng minh	Câu hỏi giải thích/chứng minh	Câu hỏi giải thích/chứng minh
Bài tập tính toán giá	Câu hỏi giải thích/chứng minh				
Thuyết trình (phân tích/đóng vai)			Báo cáo	Báo cáo	Báo cáo
Tiểu luận/bài thi cuối kỳ	Báo cáo/câu hỏi thi	Báo cáo/câu hỏi thi	Báo cáo/câu hỏi thi	Báo cáo/câu hỏi thi	Báo cáo/câu hỏi thi

11. Kế hoạch đánh giá kết quả học tập

- Thang điểm: 10

- Quy định về đánh giá kết quả học tập:

+ Theo Điều 11, Quyết định số 3811/QĐ-ĐHSPKT ngày 31/12/2024 của Trường Đại học Sư phạm Kỹ thuật Thành phố Hồ Chí Minh (ĐHSPKT TPHCM) về Quy chế đào tạo trình độ đại học.

+ Theo Điều 19, Quyết định số 2378/QĐ-ĐHSPKT ngày 24/8/2022 của Trường ĐHSPKT TPHCM về Quy chế tuyển sinh và đào tạo trình độ thạc sĩ.

+ Theo Điều 17, Quyết định số 294/QĐ-ĐHSPKT ngày 25/01/2024 của Trường ĐHSPKT TPHCM về Quy chế tuyển sinh và đào tạo trình độ tiến sĩ.

- Kế hoạch kiểm tra - đánh giá:

TT	**Nội dung**	**CLOs**	**TĐNL**	**PP đánh giá**	**Công cụ đánh giá**	**Tỉ lệ (%)**
Đánh giá quá trình						**50**

TT	Nội dung	CLOs	TĐNL	PP đánh giá	Công cụ đánh giá	Tỉ lệ (%)
Lần 1	Chơi game "bán táo"	CLO1 CLO3	4 4	Game	Kết quả cá nhân	5
Lần 2	Chơi game "đổi hàng"	CLO2 CLO3 CLO5	4 4 4	Game	Kết quả nhóm	5
Lần 3	Chơi game đóng vai "thuyết phục khách hàng lớn"	CLO3 CLO4 CLO5	4 4 4	Game	Kết quả nhóm	5
Lần 4	Giải bài tập "tính toán giá"	CLO1	4	Bài tập	Bài tập	5
Lần 5	Làm việc theo nhóm để thuyết trình/đóng vai về một tình huống đàm phán trong thực tế đã cho trước.	CLO3 CLO4 CLO5	4 4 3	Thuyết trình/Đóng vai	Rubric	30
Đánh giá cuối kỳ (Hình thức: Tiểu luận/Bài thi cuối kỳ)						**50**
Lần 6	Tiểu luận/Bài thi cuối kỳ bao quát các nội dung quan trọng của môn học	CLO1 CLO2 CLO3 CLO5	4	Tất cả các CLO	Tiểu luận/Quiz	*50*

*** Ghi chú:** *<bỏ phần ghi chú này trong ĐCCT thực tế>*

Tham khảo tài liệu Hướng dẫn triển khai phương pháp dạy học và Phương pháp kiểm tra - đánh giá đáp ứng chuẩn đầu ra.

12. Tài liệu học tập

- Giáo trình chính:

  [1] Roy Lewicki, David Saunders and Bruce Barry (2024) – Negotiation 9th edition – McGraw Hill (hoặc bất kỳ ấn bản nào của nhóm tác giả trên trong thư viện)

- Tài liệu tham khảo:

  [2] Donald J. Trump and Tony Schwartz (2023). *Nghệ thuật đàm phán (Trump: The art of the deal – Vietnamese version)*. NXB Trẻ (hoặc bất kỳ ấn bản nào của nhóm tác giả trên trong thư viện)

  [3] Steven P. Cohen (2008). *Đàm phán thành công, Negotiate your way to success: 24 bước xây dựng thỏa thuận*. Nxb Tổng hợp, TP. HCM.

  [4] Phan Văn Trường (2022) – Một đời thương thuyết – Nxb Trẻ

  [5] David A. Lax and James K. Sebenius (2006). *3-D negotiation: powerful tools to change the game in your most important deals*. Massachusetts: Harvard Business School Press, Boston.

13. Đạo đức khoa học và quyền tác giả

a) Đạo đức khoa học

Người học phải tuân thủ nghiêm quy định về đạo đức trong nghiên cứu khoa học (Quyết định số 1047/QĐ-ĐHSPKT ngày 14/3/2022 của Trường ĐHSPKT TPHCM về việc ban hành quy định về đạo đức trong nghiên cứu khoa học, kiểu trích dẫn tài liệu tham khảo và chống đạo văn sản phẩm học thuật) và các quy định hiện hành [1]. Nghiêm cấm bất kỳ hình thức đạo văn (sao chép) nào trong quá trình học cũng như khi làm báo cáo hay thi cử. Mọi vi phạm về đạo đức khoa học sẽ được xử lý theo quy định.

b) Quyền tác giả

Toàn bộ nội dung giảng dạy, tài liệu học tập của học phần này được bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ (theo Quyết định số 1402/QĐ-ĐHSPKT ngày 14/5/2025 của Trường ĐHSPKT TPHCM về việc ban hành quy định hoạt động khoa học và công nghệ) và các quy định hiện hành [2]. Nghiêm cấm bất kỳ hình thức sao chép, chia sẻ mà chưa được sự cho phép của tác giả.

14. Ngày phê duyệt lần đầu: *<ngày/tháng/năm>*

15. Cấp phê duyệt:

Trưởng khoa	Trưởng Bộ môn	Nhóm biên soạn

16. Tiến trình cập nhật ĐCCT

Nội dung cập nhật Đề cương chi tiết lần 1: *<ngày/tháng/năm>* Nội dung cập nhật Đề cương chi tiết lần 2: *<ngày/tháng/năm>*	*<Người cập nhật ký và ghi rõ họ tên>* Tổ trưởng Bộ môn: *<Đã đọc và thông qua>*

THANG TRÌNH ĐỘ NĂNG LỰC

*** Ghi chú:** *<bỏ phần ghi chú này trong ĐCCT thực tế>*
Bảng phụ lục này không cần đính kèm trong ĐCCT thực tế.

Trình độ năng lực (TĐNL)		**Mô tả**
0.0 ≤ TĐNL ≤ 1.0	Cơ bản	**Nhớ:** Người học ghi nhớ/ nhận ra/ nhớ lại được kiến thức bằng các hành động như định nghĩa, trình bày, nêu, liệt kê, nhận diện, xác định,...
1.0 < TĐNL ≤ 2.0	Đạt yêu cầu	**Hiểu:** Người học tự tái tạo được kiến thức từ các tài liệu/ bài giảng, thể hiện bằng các hành động như giải thích, phân loại, minh họa, suy luận, ...
2.0 < TĐNL ≤ 3.0		**Áp dụng:** Người học thực hiện/ áp dụng được kiến thức để tạo ra các sản phẩm như mô hình, vật thật, sản phẩm mô

[1] [2] Trường hợp các văn bản viện dẫn được sửa đổi, bổ sung, thay thế thì thực hiện theo các văn bản tại thời điểm đó.

		phỏng, bài báo cáo, phương án giải quyết vấn đề chuyên môn hoặc thực tiễn...
3.0 < TĐNL ≤ 4.0	Thành thạo	**Phân tích:** Người học phân tích tài liệu/ kiến thức thành các chi tiết/ bộ phận và chỉ ra được mối quan hệ của chúng tổng thể bằng các hành động như phân tích, phân loại, so sánh, tổng hợp, lựa chọn, tích hợp, ...
4.0 < TĐNL ≤ 5.0		**Đánh giá:** Người học đưa ra được nhận định, dự báo về kiến thức/ thông tin theo các tiêu chuẩn, tiêu chí và chỉ số đo lường đã được xác định bằng các hành động như đánh giá, nhận xét, phản biện, đề xuất, biện minh, dự đoán...
5.0 < TĐNL ≤ 6.0	Xuất sắc	**Sáng tạo:** Người học kiến tạo/ sắp xếp/ tổ chức/ thiết kế/ khái quát hóa các chi tiết/ bộ phận theo cách khác/ mới để tạo ra cấu trúc/ mô hình/ sản phẩm mới, được xác định bằng các hành động như: lắp ráp, tạo lập, soạn thảo, xây dựng, tạo ra, thiết kế, phát triển, dự thảo, lập công thức, phát minh, lập kế hoạch, tạo mô hình, chế tạo, sản xuất, đề xuất, tái sử dụng, chuyển đổi, viết…