

课程教学大纲

| 课程基本信息 (Course Information) | | | | | |
|-----------------------------------|---------------------------|--------------------------|----|------------------|---|
| 课程代码 (Course Code) | LA451 | *学时 (Credit Hours) | 16 | *学分 (Credits) | 1 |
| *课程名称 (Course Name) | (中文) 谈判训练 | | | | |
| | (英文) Negotiation training | | | | |
| 课程性质 (Course Type) | 专业实践类课程 | | | | |
| 授课对象 (Audience) | 法学本科专业学生 | | | | |
| 授课语言 (Language of Instruction) | 中文 | | | | |
| *开课院系 (School) | 凯原法学院 | | | | |
| 先修课程 (Prerequisite) | | | | | |
| 授课教师 (Instructor) | | 课程网址 (Course Webpage) | | | |

| | |
|--------------------------------------|---|
| <p>*课程简介 (Description)</p> | <p>(中文 300-500 字, 含课程性质、主要教学内容、课程教学目标等)</p> <p>本课程是面向法学本科专业学生开设的专业实践类课程。本课程围绕谈判过程进行全程的技能训练, 主要内容包括: 在谈判前如何确定谈判的目标, 围绕确定好的目标, 如何进行材料的准备, 包括需要准备什么材料, 如何高效的进行材料准备。在谈判中, 如何把握节奏, 如何将本方的利益诉求得以呈现并向得到对方的支持与认可, 以及谈判的策略等。在谈判后, 如何对已经进行的谈判进行总结, 反思不足, 对下一阶段的谈判做好准备。本课程采用两家公司之间的专利谈判为背景, 采取理论+谈判+总结+谈判+总结等方式进行设计, 即时捕捉谈判中的亮点, 对谈判过程中的错误及不足进行反思。本课程的目标是通过谈判过程的演练, 使学生基本了解谈判的流程、方式等, 通过训练、总结和反思, 不断提高学生的谈判技巧和谈判经验, 培养学生在谈判方面的各种综合素质的培养, 向社会输送一批高素质的谈判高手。</p> |
| <p>*课程简介 (Description)</p> | <p>(英文 300-500 字) This course focuses on cultivating skills training in the process of negotiation, The main contents include: how to determine the negotiation goal , how to prepare the material, and how to prepare the material efficiently before negotiation. In the negotiation, how to control the time, how to present the interests of the side and get the support and recognition of the other side, and the negotiation strategy and so on. After the negotiations, how to summarize the existing negotiations and prepare for the next stage of negotiations. This course adopts the patent negotiation between the two companies as the background, adopts the framework of theoretical - negotiation - summary - renegotiation - re-summary, so we can captures the bright spot in the negotiation, and reflects on the mistakes and shortcomings in the negotiation process immediately. The aim of this course is to make students understand the negotiation process, methods and so on. Through training, the skills and experience of negotiation of students can be continuously improved. The aim of the course is to improve the students' comprehensive quality in negotiation and to send a group of high-quality negotiation experts to the society.</p> |
| <p>课程教学大纲 (course syllabus)</p> | |
| <p>*学习目标 (Learning Outcomes)</p> | <p>(1) 通过谈判理论的讲解, 使学生对谈判过程中的基本类型与基本方法有大致了解。</p> <p>(2) 采取多种方式提升学生的谈判技巧, 通过模拟训练和即时总结复盘的方式, 发现学生在谈判中表现出的问题与不足, 并进行纠正和修改。</p> <p>(3) 本课程将理论与实际相结合, 采用情景化的教学方式, 使学生对谈判有更加立体化的感知。</p> |

(4) 通过团队合作的方式提高学生的团队合作意识，加强相互合作。并在模拟演练中讲沟通技能、表达技能和管控技能等谈判中所需要的技能进一步强化和提高，培养复合型人才。

| *教学内容、进度安排及要求 (Class Schedule & Requirements) | 教学内容 | 学时 | 教学方式 | 作业及要求 | 基本要求 | 考查方式 |
|--|----------------------------------|----|------|-------|-----------|--------|
| | 谈判过程基本概要 | 1 | 讲授 | | 认真听讲、积极发言 | 考察课堂表现 |
| | 谈判前期准备 | 2 | 模拟演练 | | 积极参与 | 表现情况 |
| | 资深谈判专家经验分享与指导 | 2 | 讲授 | | 认真听讲、积极发言 | 考察课堂表现 |
| | 第一轮谈判 | 2 | 模拟演练 | | 积极参与 | 表现情况 |
| | 谈判后复盘与下一轮谈判准备 | 2 | 模拟演练 | | 积极参与 | 表现情况 |
| | 资深谈判专家经验分享与指导 | 2 | 讲授 | | 认真听讲、积极发言 | 考察课堂表现 |
| | 第二轮谈判 | 2 | 模拟演练 | | 积极参与 | 表现情况 |
| | 第三轮谈判 | 2 | 模拟演练 | | 积极参与 | 表现情况 |
| | 总结与交流 | 1 | 交流互动 | | 积极交流互动 | 考察课堂表现 |
| *考核方式 (Grading) | (成绩构成) 模拟表现，共 80 分；课堂发言与交流：20 分。 | | | | | |

| | |
|---|---|
| *教材或参考资料 (Textbooks & Other Materials) | 参考教材： 1、胡敏飞，刘建明，杨磊主编：《法律谈判的技能与实践》，浙江工商大学出版社 2017 年版 2、刘薇主编：《法律谈判实验教程》，中国政法大学出版社 2016 年版 |
| 其它 (More) | |
| 备注 (Notes) | |

备注说明：

1. 带*内容为必填项。
2. 课程简介字数为 300-500 字；课程大纲以表述清楚教学安排为宜，字数不限。