

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**  
**CHƯƠNG TRÌNH CỬ NHÂN QUẢN LÝ CÔNG VÀ CHÍNH SÁCH**  
**BẰNG TIẾNG ANH**  
**(E-PMP)**

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

**1. THÔNG TIN CHUNG**

- Tên học phần (Tiếng Việt): *Đàm phán*
- Tên học phần (Tiếng Anh): *Negotiation*
- Mã học phần: *EPMP1103*
- Thuộc khối kiến thức: *Kiến thức chuyên ngành (tự chọn)*
- Số tín chỉ: *3*
- Các học phần tiên quyết: *Không*

**2. BỘ MÔN PHỤ TRÁCH: Bộ môn Quản lý kinh tế**

**3. MÔ TẢ HỌC PHẦN**

Học phần cung cấp kiến thức liên quan đến Đàm phán trong quản lý. Các lý thuyết mới trong Đàm phán, mô hình, kỹ thuật và chiến lược trong đàm phán cho các nhà quản lý sẽ được cung cấp cho sinh viên.

**4. TÀI LIỆU THAM KHẢO**

- Sách: Negotiation 6th edition; by Roy J Lewicki, Bruce Barry, David M Saunders; Mc Graw Hill Publishers
- Handout phát vào các buổi học

**5. MỤC TIÊU HỌC PHẦN**

Mục tiêu (Gx)	Mô tả mục tiêu	CĐR của CTĐT	Trình độ năng lực
[1]	[2]	[3]	[4]
G1 (Kiến thức)	Hiểu và vận dụng được các nguyên tắc cơ bản của đàm phán và các yếu tố chính của quá trình đàm phán, các loại đàm phán.	KT3	3

	Phân tích được các vấn đề quản lý và điều kiện của tổ chức, các bối cảnh chính trị, kinh tế xã hội và các vấn đề quốc tế, vấn đề đạo đức để làm cơ sở thực hiện đàm phán.		
G2 (Kỹ năng)	Có kỹ năng thực hiện quy trình phân tích vấn đề và giải quyết vấn đề, kết hợp được giao tiếp bằng lời nói và văn bản để truyền tải thông điệp, có kỹ năng kiểm soát công việc và ứng biến tốt trong các tình huống khi đàm phán bằng tiếng Anh	KN4 KN5	4 3
G3 (Mức tự chủ và trách nhiệm)	Trở thành công dân toàn cầu, hành động có trách nhiệm xã hội. tuân thủ pháp luật, nguyên tắc đạo đức cá nhân, tiêu chuẩn ứng xử chuyên nghiệp.	NLTC1	4

## 6. CHUẨN ĐẦU RA HỌC PHẦN

Mục tiêu học phần	CDR (CLO <sub>x.x</sub> )	Mô tả chuẩn đầu ra	Trình độ năng lực
[1]	[2]	[3]	[4]
G1 (Kiến thức)	CLO1.1	Hiểu và vận dụng được các nguyên tắc cơ bản của đàm phán và các yếu tố chính của quá trình đàm phán và các loại đàm phán	3
	CLO1.2	Phân tích được các vấn đề quản lý và điều kiện của tổ chức để làm cơ sở thực hiện đàm phán	3
	CLO1.3	Phân tích được bối cảnh chính trị, kinh tế, xã hội và các vấn đề quốc tế và đưa ra cách điều chỉnh đàm phán trong quan điểm rộng hơn về các quy trình để quản lý xung đột.	3
	CLO1.4	Hiểu và phân tích được các vấn đề đạo đức trong đàm phán	3

G2 (Kỹ năng)	CLO2.1	Có kỹ năng thực hiện quy trình phân tích vấn đề và giải quyết vấn đề trong đàm phán	3
	CLO2.2	Kết hợp được giao tiếp bằng lời nói và văn bản để truyền tải thông điệp khi đàm phán bằng tiếng Anh	4
	CLO2.3	Có kỹ năng kiểm soát tốt công việc bản thân và ứng biến tốt trong các tình huống nhiều biến động	3
G3 (Mức tự chủ và trách nhiệm)	CLO3.1	Trở thành công dân toàn cầu, hành động có trách nhiệm xã hội	4
	CLO3.2	Tuân thủ pháp luật, nguyên tắc đạo đức cá nhân, tiêu chuẩn ứng xử chuyên nghiệp	4

## 7. ĐÁNH GIÁ HỌC PHẦN

Hình thức đánh giá	Nội dung đánh giá	Thời điểm	CDR học phần	Tiêu chí đánh giá	Tỷ lệ (%)
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]
Đánh giá quá trình học	Đánh giá dựa vào mức độ đi học đầy đủ và mức độ tích cực phát biểu xây dựng bài	Từ tuần 1 đến tuần 12		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mức độ tham gia lớp học đầy đủ.</li> <li>- Mức độ chuẩn bị bài học từ nhà (đầy đủ, kỹ lưỡng)</li> <li>- Mức độ tham gia trả lời câu hỏi của giảng viên (số lần và chất lượng ý kiến trả lời)</li> <li>- Mức độ tham gia đặt câu hỏi với bài giảng của giảng viên (số lần và chất lượng câu hỏi)</li> </ul>	10%

Đánh giá giữa kỳ	Bài cá nhân sẽ ở dạng bài tập ở nhà hoặc ở bài đọc ở nhà.	Tuần 7	CLO1.1, CLO1.2, CLO1.4, CLO2.1, CLO3.2	- Mức độ hoàn thành bài tập cá nhân (đúng thời gian, chất lượng bài tập gắn với mức độ đạt được kiến thức, kỹ năng và năng lực tự chủ tự chịu trách nhiệm của chuẩn đầu ra học phần)	20%
Đánh giá giữa kỳ	Bài tập nhóm sẽ ở dạng bài tập ở nhà hoặc ở bài đọc ở nhà. Lớp học sẽ được chia thành 10 nhóm với tối đa 5 sinh viên một nhóm.	Tuần 10-12	CLO1.1, CLO1.2, CLO1.3, CLO1.4, CLO2.1, CLO2.2, CLO2.3, CLO3.1, CLO3.2	- Mức độ hoàn thành bài tập nhóm, thuyết trình (đúng hạn, chất lượng nội dung và thuyết trình, trả lời câu hỏi của giảng viên và lớp gắn với mức độ đạt được kiến thức, kỹ năng và năng lực tự chủ tự chịu trách nhiệm của chuẩn đầu ra học phần).	20%
Đánh giá cuối kỳ	Bài thi ứng dụng của các khái niệm đã được thảo luận trong khóa học. Gồm 2 phần: phần thứ nhất là câu hỏi lựa chọn, hoặc câu hỏi đúng / sai, phần thứ hai là câu trả lời ngắn / câu hỏi tiểu luận dựa trên xung đột có thể xảy ra khi học sinh cần áp dụng các kỹ năng đàm phán. Bài kiểm tra cuối cùng sẽ bao gồm nhiều chủ đề khác nhau đã giới thiệu trong kỳ.		CLO1.1, CLO1.2, CLO1.3, CLO1.4, CLO2.1, CLO2.2, CLO2.3, CLO3.1, CLO3.2	- Mức độ hoàn thành bài thi trắc nghiệm và tự luận cá nhân cuối kỳ (chất lượng bài thi gắn với mức độ đạt được kiến thức, kỹ năng và năng lực tự chủ tự chịu trách nhiệm của chuẩn đầu ra học phần)	50%

\*Học phần sử dụng phần mềm turnitin để đánh giá tính liên chính trong học thuật.

## 8. KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY

Tuần/ Buổi học	Nội dung	CDR học phần	Hoạt động dạy và học	Bài đánh giá
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]
1	<p>Đặc điểm của một tình huống đàm phán</p> <p>Phụ thuộc lẫn nhau</p> <p>Điều chỉnh lẫn nhau</p> <p>Xung đột</p> <p>Làm việc nhóm</p>	<p>CLO1.1,</p> <p>CLO1.2,</p> <p>CLO1.4,</p> <p>CLO2.1,</p> <p>CLO3.2</p>	<p><b>Học ở nhà:</b> Nghiên cứu trước chủ đề tuần 1</p> <p><b>Dạy và học trên lớp:</b></p> <p>Thuyết giảng: 3 tiết</p> <p>Thảo luận (thảo luận nhóm và thảo luận cả lớp): 1 tiết</p>	<p>Đánh giá quá trình, thái độ học tập, mức độ chủ động và</p>
2	<p>Tình hình thương lượng phân phối</p> <p>Nhiệm vụ chiến thuật</p> <p>Vị trí đàm nhận trong quá trình đàm phán</p> <p>Cam kết</p> <p>Đóng đàm phán</p> <p>Chiến thuật bóng cứng</p> <p>Làm quen với đàm phán tích hợp</p> <p>Tổng quan về quá trình đàm phán tích hợp</p> <p>Các bước chính trong quá trình đàm phán tích hợp</p> <p>Các yếu tố tạo điều kiện cho đàm phán tích hợp thành công</p> <p>Tại sao đàm phán tích hợp</p>	<p>CLO1.1,</p> <p>CLO1.2,</p> <p>CLO1.4,</p> <p>CLO2.1,</p> <p>CLO3.2</p>	<p><b>Học ở nhà:</b> Nghiên cứu trước chủ đề tuần 2</p> <p><b>Dạy và học trên lớp:</b></p> <p>Thuyết giảng: 3 tiết</p> <p>Thảo luận (thảo luận nhóm và thảo luận cả lớp): 1 tiết</p>	<p>tích cực trong học tập 10%</p> <p>- Bài tập cá nhân: 20%</p> <p>- Bài tập nhóm, thuyết trình 20%</p>

	khó?		
3	<p>Mục tiêu - trọng tâm thúc đẩy chiến lược đàm phán</p> <p>Chiến lược - kế hoạch tổng thể để đạt được mục tiêu</p> <p>Hiểu được trình tự của các cuộc đàm phán - giai đoạn và phân đoạn</p> <p>Quy trình lập kế hoạch</p> <p>Nhận thức, ý thức và cảm xúc</p> <p>Nhận thức</p> <p>Đóng khung</p> <p>Xu hướng nhận thức sai trong đàm phán</p> <p>Quản lý nhận thức sai lầm và thiên kiến nhận thức trong đàm phán</p> <p>Tâm trạng, cảm xúc và đàm phán</p>	CLO1.1, CLO1.2, CLO1.4, CLO2.1, CLO3.2	<p><b>Học ở nhà:</b> Nghiên cứu trước chủ đề tuần 3</p> <p><b>Dạy và học trên lớp:</b></p> <p>Thuyết giảng: 3 tiết</p> <p>Thảo luận (thảo luận nhóm và thảo luận cả lớp): 1 tiết</p>
4	<p>Truyền thông - mô hình cơ bản của truyền thông</p> <p>Giao tiếp trong quá trình đàm phán là gì?</p> <p>Cách mọi người giao tiếp trong đàm phán</p> <p>Làm thế nào để cải thiện giao tiếp trong đàm phán</p> <p>Xem xét giao tiếp đặc biệt khi kết thúc đàm phán</p> <p>Tìm kiếm và sử dụng sức mạnh đàm phán</p> <p>Tại sao quyền lực quan trọng đối với đàm phán?</p> <p>Định nghĩa quyền lực</p>	CLO1.1, CLO1.2, CLO1.4, CLO2.1, CLO3.2	<p><b>Học ở nhà:</b> Nghiên cứu trước chủ đề tuần 4</p> <p><b>Dạy và học trên lớp:</b></p> <p>Thuyết giảng: 3 tiết</p> <p>Thảo luận (thảo luận nhóm và thảo luận cả lớp): 1 tiết</p>

	<p>Nguồn của quyền lực</p> <p>Đối phó với những người có quyền lực hơn</p>			
5	<p>Ảnh hưởng</p> <p>Hai tuyến đường ảnh hưởng</p> <p>Tuyến đường trung tâm ảnh hưởng</p> <p>Các tuyến ngoại vi ảnh hưởng</p> <p>Vai trò của người nhận</p> <p>Đạo đức trong đàm phán</p> <p>Ví dụ về đạo đức đàm phán</p> <p>Định nghĩa và tầm quan trọng của đạo đức trong đàm phán</p> <p>Bốn cách tiếp cận lý luận đạo đức</p> <p>Hành vi đạo đức trong đàm phán</p> <p>Chiến thuật lừa đảo - động cơ và hậu quả</p> <p>Các yếu tố hình thành một khuynh hướng đàm phán, sử dụng các chiến thuật phi đạo đức</p> <p>Làm thế nào các nhà đàm phán có thể đối phó với bên kia sử dụng sự lừa dối</p>	<p>CLO1.1,</p> <p>CLO1.2,</p> <p>CLO1.4,</p> <p>CLO2.1,</p> <p>CLO3.2</p>	<p><b>Học ở nhà:</b> Nghiên cứu trước chủ đề tuần 5</p> <p><b>Dạy và học trên lớp:</b></p> <p>Thuyết giảng: 3 tiết</p> <p>Thảo luận (thảo luận nhóm và thảo luận cả lớp): 1 tiết</p>	
6	<p>Hiểu về đàm phán trong các mối quan hệ</p> <p>Các hình thức quan hệ</p> <p>Các yếu tố trong quản lý đàm phán trong quan hệ</p> <p>Đại lý, cử tri</p> <p>Số lượng các bên tham gia</p>	<p>CLO1.1,</p> <p>CLO1.2,</p> <p>CLO1.4,</p> <p>CLO2.1,</p> <p>CLO3.2</p>	<p><b>Học ở nhà:</b> Nghiên cứu trước chủ đề tuần 6</p> <p><b>Dạy và học trên lớp:</b></p> <p>Thuyết giảng: 3 tiết</p> <p>Thảo luận (thảo luận nhóm và thảo luận cả lớp): 1 tiết</p>	

	<p>đàm phán</p> <p>Các đại lý, cử tri và khán giả ảnh hưởng thế nào tới các cuộc đàm phán</p> <p>Tư vấn cho các đại lý về quản lý cử tri và khán giả</p> <p>Khi nào nên sử dụng một đại lý</p> <p>Quản lý đại lý</p>			
7	<p>Tình huống có hơn hai bên liên quan</p> <p>Liên minh</p> <p>Cách thức liên minh hình thành và phát triển?</p> <p>Tiêu chuẩn cho việc ra quyết định liên minh</p> <p>Đa phương và nhóm đội</p> <p>Bản chất của đàm phán nhiều bên</p> <p>Quản lý đàm phán nhiều bên</p> <p>Đàm phán phủ định xen kẽ</p>	<p>CLO1.1,</p> <p>CLO1.2,</p> <p>CLO1.4,</p> <p>CLO2.1,</p> <p>CLO3.2</p>	<p><b>Học ở nhà:</b> Nghiên cứu trước chủ đề tuần 7</p> <p><b>Dạy và học trên lớp:</b></p> <p>Thuyết giảng: 3 tiết</p> <p>Thảo luận (thảo luận nhóm và thảo luận cả lớp): 1 tiết</p> <p>t</p>	
8	<p>Khác biệt cá nhân I - giới tính và đàm phán</p> <p>Xác định giới tính và giới tính</p> <p>Nghiên cứu về sự khác biệt giới tính trong đàm phán</p> <p>Khác biệt cá nhân II - Tính cách và Khả năng</p> <p>Nghiên cứu sớm về sự khác biệt và đàm phán cá nhân</p> <p>Tính cách và đàm phán</p> <p>Khả năng đàm phán</p> <p>Một cách tiếp cận khác -</p>	<p>CLO1.1,</p> <p>CLO1.2,</p> <p>CLO1.4,</p> <p>CLO2.1,</p> <p>CLO3.2</p>	<p><b>Học ở nhà:</b> Nghiên cứu trước chủ đề tuần 8</p> <p><b>Dạy và học trên lớp:</b></p> <p>Thuyết giảng: 3 tiết</p> <p>Thảo luận (thảo luận nhóm và thảo luận cả lớp): 1 tiết</p>	



	<p> nghiên cứu các cuộc đàm phán thành công</p>		
9	<p>Đàm phán quốc tế và khác biệt văn hóa</p> <p>Đàm phán quốc tế - Nghệ thuật và khoa học</p> <p>Điều gì làm cho đàm phán quốc tế khác nhau</p> <p>Khái niệm văn hóa và đàm phán</p> <p>Ảnh hưởng của văn hóa đối với các cuộc đàm phán - quan điểm quản lý</p>	<p>CLO1.1, CLO1.2, CLO1.3 CLO1.4, CLO2.1, CLO2.2, CLO3.1, CLO3.2</p>	<p><b>Học ở nhà:</b> Nghiên cứu trước chủ đề tuần 9</p> <p><b>Dạy và học trên lớp:</b></p> <p>Thuyết giảng: 3 tiết</p> <p>Thảo luận (thảo luận nhóm và thảo luận cả lớp): 1 tiết</p>
10	<p>Ảnh hưởng của văn hóa đến đàm phán; quan điểm nghiên cứu</p> <p>Chiến lược đàm phán đáp ứng văn hóa</p> <p>Quản lý xung đột đàm phán</p> <p>Bản chất của việc giải quyết các cuộc đàm phán khó khăn và tại sao chúng xảy ra</p> <p>Những sai lầm cơ bản gây ra sự thúc đẩy và ngăn chặn sự thúc đẩy</p> <p>Làm thế nào để giải quyết các xung đột</p>	<p>CLO1.1, CLO1.2, CLO1.3 CLO1.4, CLO2.1, CLO2.2, CLO2.3, CLO3.1, CLO3.2</p>	<p><b>Học ở nhà:</b> Nghiên cứu trước chủ đề tuần 10</p> <p><b>Dạy và học trên lớp:</b></p> <p>Thuyết giảng: 3 tiết</p> <p>Thảo luận (thảo luận nhóm và thảo luận cả lớp): 1 tiết</p>
11	<p>Quản lý đàm phán khó khăn</p> <p>Quản lý đàm phán ngầm hiểu và hợp đồng xã hội</p> <p>Đáp ứng các mặt khác của đàm phán và chiến thuật phân phối cứng</p> <p>Đàm phán khi phía bên kia</p>	<p>CLO1.1, CLO1.2, CLO1.3 CLO1.4, CLO2.1, CLO2.2, CLO2.3,</p>	<p><b>Học ở nhà:</b> Nghiên cứu trước chủ đề tuần 11</p> <p><b>Dạy và học trên lớp:</b></p> <p>Thuyết giảng: 3 tiết</p> <p>Thảo luận (thảo luận nhóm và thảo luận cả lớp): 1 tiết</p>

	có nhiều quyền lực hơn Lưu ý khi xử lý tối hậu thư Đáp ứng khi đối phương đang khó khăn	CLO3.1, CLO3.2		
12	Cách tiếp cận của bên thứ ba để quản lý các nhà đàm phán khó Thêm bên thứ ba vào quá trình đàm phán hai bên Các loại can thiệp của bên thứ ba - phương pháp can thiệp chính thức Phương pháp can thiệp không chính thức Hệ thống giải quyết tranh chấp thay thế	CLO1.1, CLO1.2, CLO1.3 CLO1.4, CLO2.1, CLO2.2, CLO2.3, CLO3.1, CLO3.2	<b>Học ở nhà:</b> Nghiên cứu trước chủ đề tuần 12 <b>Dạy và học trên lớp:</b> Thuyết giảng: 3 tiết Thảo luận (thảo luận nhóm và thảo luận cả lớp): 1 tiết	
	Thi cuối kỳ (Final Exam)	CLO1.1, CLO1.2, CLO1.3 CLO1.4, CLO2.1, CLO2.2, CLO2.3, CLO3.1, CLO3.2	Kiểm tra: 90 phút	Bài kiểm tra trắc nghiệm và tự luận: 50%

## 9. QUY ĐỊNH CỦA HỌC PHẦN

### 9.1. Quy định về tham dự lớp học

- Sinh viên có trách nhiệm tham dự đầy đủ các buổi học. Trong trường hợp nghỉ học do lý do bất khả kháng thì phải có giấy tờ chứng minh đầy đủ và hợp lý.
- Sinh viên có trách nhiệm chủ động nghiên cứu tài liệu, chủ động chuẩn bị bài học trước khi đến lớp theo hướng dẫn và yêu cầu của giảng viên
- Sinh viên vắng quá 20% tổng số buổi học của học phần sẽ bị coi như không hoàn thành khóa học và phải đăng ký học lại.
- Sinh viên nộp bài tập cá nhân và bài tập nhóm muộn so với thời gian quy định của

giảng viên sẽ nhận điểm 0 của bài tập đó.

- Về trao đổi giữa giảng viên và sinh viên: Khuyến khích sinh viên tham gia thảo luận, phản hồi trực tiếp với giảng viên về nội dung học phần, phương pháp dạy và học, tài liệu giảng dạy và đọc. Giảng viên cũng khuyến khích sinh viên phản hồi về hình thức, phương pháp và nội dung kiểm tra, đánh giá kết quả học tập của sinh viên. Sinh viên có thể giao trao đổi với giảng viên trên lớp, trong giờ hành chính hoặc qua email. Những thông tin phản hồi của sinh viên có giá trị góp phần nâng cao chất lượng dạy và học của học phần.

## **9.2. Quy định về hành vi lớp học**

- Học phần được thực hiện trên nguyên tắc tôn trọng người học và người dạy. Mọi hành vi làm ảnh hưởng đến quá trình dạy và học đều bị nghiêm cấm.

- Sinh viên cần chủ động tham gia bài giảng trên lớp thông qua trao đổi với giảng viên (trả lời và đặt câu hỏi), thảo luận với sinh viên khác trên lớp, thảo luận nhóm, nghiên cứu tình huống và thuyết trình.

- Sinh viên phải đi học đúng giờ quy định. Sinh viên đi trễ quá 10 phút sau khi giờ học bắt đầu sẽ không được tham dự buổi học.

- Tuyệt đối không làm ồn, gây ảnh hưởng đến người khác trong quá trình học.

- Tuyệt đối không được ăn uống, nhai kẹo cao su, sử dụng các thiết bị như điện thoại, máy nghe nhạc trong giờ học.

- Máy tính xách tay, máy tính bảng chỉ được thực hiện vào mục đích ghi chép bài giảng, tính toán phục vụ bài giảng, bài tập, tuyệt đối không dùng vào việc khác.

*Hà Nội, ngày tháng năm 20*

**TRƯỞNG KHOA**

**HIỆU TRƯỞNG**

**TRƯỞNG BAN ĐIỀU HÀNH CHƯƠNG TRÌNH**