

TRƯỜNG ĐẠI HỌC MỞ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

KHOA NGOẠI NGỮ

ĐỀ CƯƠNG MÔN HỌC

I. Thông tin tổng quát

1. Tên môn học tiếng Việt: **ĐÀM PHÁN TRONG KINH DOANH**
2. Tên môn học tiếng Anh: **BUSINESS NEGOTIATION**
3. Mã môn học: **ENGL4208**
4. Thuộc khối kiến thức/kỹ năng

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Giáo dục đại cương | <input type="checkbox"/> Kiến thức chuyên ngành |
| <input type="checkbox"/> Kiến thức cơ sở | <input checked="" type="checkbox"/> Kiến thức bổ trợ |
| <input type="checkbox"/> Kiến thức ngành nghiệp | <input type="checkbox"/> Đồ án/Khóa luận tốt nghiệp |

5. Số tín chỉ

Tổng số	Lý thuyết	Thực hành	Tự học
2TC	15 tiết (<i>học trên lớp</i>)	15 tiết thực hành theo nhóm trên lớp và 15 tiết làm bài cá nhân <i>trên hệ thống LMS</i>	60 tiết 2(1,1,4)

6. Phụ trách môn học: Khoa Ngoại Ngữ

a. **Khoa Ngoại Ngữ/ Bộ môn Tiếng Anh Thương Mại**

b. Giảng viên: Nguyễn Châu Bích Tuyên

c. Địa chỉ email liên hệ: tuyen.ncb@ou.edu.vn

d. Phòng làm việc: Phòng 503, Trường ĐH Mở TP.HCM, Cơ sở Hồ Hảo Hớn

II. Thông tin về môn học

1. Mô tả môn học

Đàm phán trong kinh doanh là một trong những môn học tự chọn thuộc nhóm kiến thức bổ trợ chuyên ngành Tiếng Anh Thương Mại. Đàm phán là một trong những kỹ năng quan trọng trong kỹ năng giao tiếp. Trên thực tế chúng ta thực hiện rất nhiều cuộc đàm phán thương lượng trong học tập, công việc và trong cuộc sống thường nhật mà đôi khi chúng ta không nhận ra. Đàm phán trong kinh doanh là quá trình bàn bạc, thỏa thuận giữa các bên một cách tự nguyện, trong đó các bên điều chỉnh đề xuất tiêu chí, nguyện vọng của cá nhân hay của tổ chức mình để có thể đạt được mục tiêu mong muốn.

2. Môn học điều kiện

STT	Môn học điều kiện	Mã môn học
1	<i>Môn học tiên quyết</i>	<i>Không yêu cầu</i>
2	<i>Môn học trước</i>	<i>Không yêu cầu</i>
3	<i>Môn học song hành</i>	<i>Không yêu cầu</i>

3. Mục tiêu môn học

Sinh viên học xong môn học có khả năng:

Mục tiêu môn học	Mô tả	CDR CTĐT phân bổ cho môn học
CO1 (Kiến thức)	<ul style="list-style-type: none"> - Giải thích được những vấn đề cơ bản về đàm phán, tầm quan trọng của nghệ thuật đàm phán trong kinh doanh, các bước chuẩn bị trước khi ngồi vào bàn đàm phán, và những chiến lược tại bàn đàm phán - Phân loại được các đối tượng đàm phán và những chiến thuật hữu hiệu được ứng dụng khi đàm phán - Mô tả được những trạng thái tính chất của hoạt động đàm phán, để có thể ứng dụng những chiến thuật kỹ năng cần thiết của nghệ thuật đàm phán trong cuộc sống hằng ngày, trong học tập và công việc một cách hiệu quả và thiết thực hơn 	PLO4.1 ; PLO4.2; PLO4.3; PLO4.4 PLO7.1
CO2 (kỹ năng)	<ul style="list-style-type: none"> - Vận dụng kiến thức đã học để lựa chọn các chiến thuật đàm phán hiệu quả trong từng trường hợp cụ thể cũng như những chuẩn bị cần thiết để đảm bảo buổi ký kết hay thỏa thuận đạt được mục tiêu mong muốn. - Thao tác chính xác các bước chuẩn bị quan trọng cho cuộc đàm phán và sử dụng đúng chiến thuật cần thiết trong một tình huống cụ thể - Hướng dẫn người học xây dựng được một cuộc 	PLO6.1 ; PLO6.2 PLO7.1 PLO8.1 ; PLO8.2; PLO8.3

	đàm phán trong đó thể hiện được các bước chuẩn bị trước khi ngồi vào bàn đàm phán, những chiến thuật khi ngồi vào bàn đàm phán và những tình huống cần phải giải quyết để đi đến kết thúc cuộc đàm phán hay thay đổi cần phải tiếp tục đàm phán sau đó (<i>chú ý đến trạng thái, biểu hiện, hành vi, dáng vẻ cử chỉ khoảng cách thời gian không gian hợp lý</i>)	
CO3 (<i>Năng lực tự chủ và trách nhiệm</i>)	- Lắng nghe và bày tỏ quan điểm cá nhân về việc lựa chọn các chiến thuật khác nhau trong mỗi tình huống đàm phán khác nhau; và tôn trọng sự khác biệt về văn hóa và quan điểm giữa các thành viên trong nhóm khi tiến hành một cuộc đàm phán theo nhóm.	PLO9 - PLO9.1 ; PLO9.2 ; PLO9.3 ; PLO9.4 ; PLO10 - PLO10.1 ; PLO10.3 ; PLO10.4 ; ;
CO4 (<i>thái độ đối với bản thân và xã hội</i>)	- Giúp người học nhận ra được giá trị thiết thực và ý nghĩa quan trọng thông qua thực hiện những cuộc đàm phán trong bối cảnh cụ thể để từ đó bản thân có suy nghĩ và rút kinh nghiệm để có thể có những hành vi, thái độ tích cực hơn trong môi trường làm việc, học tập, sinh sống	PLO11 - PLO11.1 ; PLO11.2 ; PLO11.3 ; PLO11.4 ;

4. Chuẩn đầu ra (CĐR) môn học

Học xong môn học này, sinh viên làm được (đạt được):

Mục tiêu môn học	CĐR môn học	
CO1 (Knowledge)	CLO1	Vận dụng kiến thức đã học (i.e. nghệ thuật đàm phán trong kinh doanh, các vấn đề cần quan tâm trước khi ngồi vào bàn đàm phán hay trong quá trình đàm phán) để trình bày tính khả thi của những chiến thuật đàm phán vào trong tình huống đàm phán cụ thể trong thực tế (<i>ví dụ đàm phán về một cuộc thương lượng với giáo viên về thời gian nộp bài tập, nội dung bài tập hay tiêu chí chấm điểm (trong môi trường học tập)</i>),

		<p>hoặc <i>thương lượng về giá cả khi mua sản phẩm hay hay thương lượng những chi tiết ràng buộc trong hợp đồng kinh doanh cụ thể</i>).</p> <p>(Individual Final Term Paper: Part 1- Theory of business negotiation Discussion Board (2 lần trong khóa học) on LMS</p>
CO2 (Skills)	CLO2	<p>Tạo ra một tình huống/ trường hợp cần phải đàm phán (khoảng 20 - 30 minutes) được tham khảo từ những đàm phán trong kinh doanh hay công việc, cuộc sống mà trong đó có sử dụng các chiến thuật đàm phán khác nhau như win lose, lose –win, win – win...chú ý đến từ ngôn từ sử dụng, nội dung buổi đàm phán, cách sử dụng chiến thuật và đặc biệt là phải nêu ra được lý do và mục tiêu của việc ứng chiến thuật đàm phán đó đó trong cuộc đàm phán cụ thể</p> <p>(Group Assignment: Write a case study of a specific negotiation conditions and details of all activities of that negotiation session) (Final Term Paper: Part 2)</p>
	CLO3	<p>Thao tác thuần thục các bước trong quá trình đàm phán (<i>thực hành đàm phán trên lớp bằng cách sử dụng kịch bản đàm phán đã được tạo ra theo yêu cầu giáo viên</i>) có sử dụng các hình ảnh công cụ hỗ trợ để tạo ra một cuộc đàm phán như thật giúp người học đạt mục tiêu của bài học.</p> <p>Group Assignment: Co-negotiating practice in class)</p>
CO3 (attitudes)	CLO4	<p>Phối hợp tốt với bạn học khi tiến hành đàm phán theo nhóm và có những góp ý cần thiết cho cuộc đàm phán của bạn và tất cả những trao đổi góp ý mang tính xây dựng và khách quan.</p> <p>(Group Assignment: Co-negotiation practice)</p>
CO4 (attitudes)	CLO5	<p>Biết lựa chọn trường hợp đàm phán có nội dung mang thiết thực đưa vào bài giảng sao cho phù hợp với đặc điểm và nhu cầu của người học.</p> <p>Group Assignment: (Final Term Paper: Part 2) on LMS</p>

Ma trận tích hợp giữa chuẩn đầu ra của môn học (CLOs) và chuẩn đầu ra của chương trình đào tạo (PLOs)

	CLO1	CLO2	CLO3	CLO4	CLO5
PLO					

4.0	x				
4.1	x				
4.2	x				
4.2	x				
4.4	x				
6.1		x		x	x
6.2		x		x	x
7.1	x		x	x	x
8.1			x	x	x
8.2	x		x	x	x
8.3	x	x	x	x	x
9.1	x	x	x	x	x
9.2	x	x	x	x	x
9.3	x	x	x	x	x
9.4	x	x	x	x	x
10.1				x	x
10.3				x	x
10.4	x	x	x	x	x
11.1	x	x	x	x	x
11.2	x	x	x	x	x
11.3	x	x	x	x	x
11.4	x	x	x	x	x

5. Học liệu

a) Tài liệu chính

[1] Business Negotiation – Compiled by Nguyen Chau Bich Tuyen, 2017

(không tìm thấy trong danh mục thư viện)

b) Tài liệu tham khảo

[2] Peeling Nic. Negotiations: What the best negotiators know, do and say, Prentice Hall, 2011. *(không tìm thấy trong danh mục thư viện)*

[3] Dale Carnegie, Đắc Nhân Tâm, Nhà Xuất Bản Tổng hợp Thành phố HCM, 2010. *(không tìm thấy trong danh mục thư viện)*

Đánh giá môn học

Thành phần đánh giá	Bài đánh giá	Thời điểm	CDR môn học	Tỷ lệ %
(1)	(2)	(3)	(4)	

A1. Đánh giá kiến thức	<p>Final individual Assignment on LMS including</p> <p>Part 1- <i>Theory of business negotiation</i></p> <p>Part 2- <i>Write a case study of a specific negotiation and details of all activities of that negotiation session)</i></p>	Tuần 8, 9 (sau khi SV kết thúc khóa học)	CLOs 1, 2	50%
A2. Đánh giá kỹ năng	Group Assignment: <i>Writing 3 full sessions of three various negotiation cases (in learning environment, working place, and in doing business/ trading)</i>	Tuần 4 -7	CLOs1, 2, 4	20%
	Group Assignment: <i>Each group practices three full sessions of three negotiation cases in learning environment, working place, and in doing business/ trading) (written before)</i>	Tuần 4-7	CLOs 3, 4	20%

A3. Đánh giá thái độ	Individual discussion on LMS (twice)	Tuần 4-7	CLOs 1, 4 & 5	10%
Tổng cộng				100%

6. Phương pháp giảng dạy

6.1 Bài tập nhóm (Group Assignments): xây dựng một trường hợp đàm phán cụ thể theo nhóm và thực hành đàm phán theo nhóm trên lớp. Các thành viên trong lớp cùng quan sát nhận xét góp ý (*góp ý cả nội dung cuộc đàm phán và biểu hiện nhà đàm phán ở cả 2 phương diện verbal language and non-verbal language*)

6.2 Final Term Paper Assignment (*bài viết cá nhân thay thế bài thi cuối khóa*): tổng kết kiến thức đã học trên lớp và tự học theo yêu cầu của giảng viên và bài viết cuối khóa phải có các mục theo gợi ý sau:

Topic:

Using negotiation techniques and strategies studied in main book and reference books and based on personal perception and experience to complete the following requirements:

I. Theoretical background

- Definitions and importance of negotiation in daily life and in business
- Types of negotiators and their characteristics
- Benefits of using negotiation strategies in various specific situations /or cases. (i.e. listing out all negotiation strategies and then giving 3 examples of specific negotiation in three contexts of learning, working or trading environments and then presenting the appropriate negotiation strategies used in these cases with explanations for their meanings or implications)

II. Practice

- Describing the negotiation context: negotiation field and its necessity, negotiation objectives, numbers of negotiators, negotiator' levels.
- Suggesting negotiation strategies applied in a specific situation/ case of learning, working, or business environment
- Writing in details of conversation activities among negotiators during the negotiation session

III. References (at least 5 sources)

6.3 Thảo luận trên diễn đàn LMS:

Lần 1 : Mỗi sinh viên trả lời và thảo luận các câu hỏi theo yêu cầu (weeks 1 – 3)

Lần 2: Mỗi sinh viên chọn một bài viết về một buổi đàm phán (của nhóm khác) và thông qua quá trình thực hành của nhóm đó trên lớp ở cả hai phương diện ngôn từ sử dụng (verbal language) và (non-verbal language) liên quan đến kỹ năng đàm phán và viết báo cáo nhận xét về (những ưu điểm và hạn chế và đề nghị giải pháp khắc phục cho nhóm đó) trên hệ thống LMS.

Kế hoạch giảng dạy

<i>Tuần</i>	<i>Nội dung</i>	<i>CDR</i> <i>MH</i>	<i>Hoạt động dạy-học</i>	<i>Bài đánh giá</i>	<i>HL</i> <i>chính</i> <i>& tham</i> <i>khảo</i>
1	<p>Chapter 1</p> <p>- Introduction of Business Negotiation and Its Importance</p> <p>Chapter 2: - Preparation of Negotiation</p>	CLOs1,2	<p><u>Instructor's activities</u></p> <p>Introducing: negotiation definitions and its importance for learning negotiation</p> <p>Preparation for negotiation – its stages and phases</p> <p><u>Students' activities:</u></p> <p>Reading and taking note the main ideas of chapter 1 & 2 (<i>at home</i>)</p> <p>Observing and taking in some necessary preparations for each stage and phase in specific negotiation cases as required during learning periods (<i>in class</i>)</p>	<p>Assignment 1 (weeks 1 – 3) - Individual discussion on LMS – Discussion assignment related to theoretical background of negotiation on LMS (Ex: Presenting preparation steps for negotiation and vital strategies applied in business negotiation by giving detailed explanation and illustrated examples)</p>	<p>[1] pp. -)</p> <p>[2] [3]</p>

2	<p>Chapter 3: Three Factors Influencing on the negotiation Extra discussion/ Study case</p> <p>Chapter 4: At the Bargaining Table Extra discussion / Study case</p>	CLOs1, 2	<p><u>Instructor's activities</u></p> <p>Presenting key factors, information and knowledge related to negotiation to provide learners have enough skills and techniques to build relationships at the bargaining table through listening and observing, replying and making questions to decision in a punctual way in negotiation session</p> <p><u>Students' activities:</u></p> <p>Reading and taking note the main ideas of chapter 3 & 4 <i>(at home)</i></p> <p>Observing, memorizing and choosing the appropriate skills and techniques to apply in a specific cases of negotiation or in situation of practice in group in negotiating front of class</p>	<p>Assignment 1 (weeks 1 – 3) - Individual discussion on LMS – Discussion assignment related to theoretical background of negotiation on LMS</p>	<p>[1] pp [2] [3]</p>
3	<p>Chapter 5: Characteristics of Negotiators</p> <p>Chapter 6:</p>	CLOs1, 2,	<p><u>Instructor's activities</u></p> <p>Introducing the types of negotiators and their characteristics, diverse negotiation strategies,</p>	<p>Assignment 1 (weeks 1 – 3) - Individual discussion on LMS – Discussion</p>	<p>[1] pp. 229-238) [2] [3] [4]</p>

	<p>Negotiation Process and Strategies</p> <p>Chapter 7:</p> <p>Negotiation Process and Methods</p> <p>Chapter 8:</p> <p>Widening Communication in Negotiation</p>		<p>negotiation margin and negotiation balance</p> <p><u>Students' activities:</u></p> <p>Reading and taking note the main ideas of chapter 5,6,7 & 8 (<i>at home</i>)</p> <p>Observing, memorizing</p> <p>Choosing appropriate, negotiation strategies and applying in their negotiating project</p> <p>Completing Assignment 1- Individual discussion on LMS</p>	<p>assignment related to theoretical background of negotiation on LMS</p>	
4	<p>Chapter 9:</p> <p>Seven Mistakes in Negotiation Strategies</p> <p>Chapter 10:</p> <p>Solving Disagreements in Negotiation</p>	<p>CLOs 1, 2, 3, 4</p>	<p><u>Instructor's activities</u></p> <p>Explaining BATNA ANALYSIS and its application in negotiation process, and some interpersonal skills used in negotiation</p> <p><u>Students' activities:</u></p> <p>Reading and taking note the main ideas of chapter 9 & 10 (<i>at home</i>)</p> <p>Observing, note taking and selecting BATNA analysis and inter interpersonal skills to apply in negotiation project if possible</p>	<p>Assignment 2 - Group Assignment on LMS</p> <p>(Group Assignment THINK three cases of negotiation in learning environmen, working place, and trading condition (buying or selling something) and WRITE all full activities of these three</p>	<p>[1] [2] [3]</p>

			Completing Assignment 2-Group Assignment on LMS	<i>negotiation sessions</i>	
5	Negotiating Practice <i>(in learning environment)</i>	CLO s1, 2,3 4	<p><u>Instructor's activities</u></p> <p>Asking students work in group and perform a negotiating plan <i>in learning environment</i> (as written in Assignment 2-Group Assignment on LMS)</p> <p>Giving comment and marks on students' performances and suggestion if possible</p> <p><u>Students' activities:</u></p> <p>Other students observe, listen and give comments taking notes all both possitive and nagetive sides</p> <p>Other students/ group raise questions or give suggesstion if possible</p>	Assignment 3 - Group Assignment: PRACTICE <i>a full session of a negotiation case in learning environment (in front of class)</i>	[1] [2] [3]
6	Negotiating Practice <i>(in working environment)</i>	CLO s1, 2, 4	<p><u>Instructor's activities</u></p> <p>Asking students work in group and perform a negotiating plan in <i>working environment</i> (as written in Assignment 2- Group Assignment on LMS)</p> <p>Giving comment and marks on students' performances and suggestion if possible</p> <p><u>Students' activities:</u></p> <p>- Other students / groups observe, listen and give comments taking notes all both possitive and nagetive sides</p>	Assignment 3 - Group Assignment: PRACTICE <i>a full session of a negotiation case in working environment (in front of class)</i>	[1] [2] [3]

			Other students/ group raise questions or give suggestion if possible		
7	Negotiating Practice <i>(in doing business)</i> And Group discussion on LMS	CLOs 1, 2, 4	<u>Instructor's activities</u> Asking students work in group and perform a negotiating plan in doing business (as written in Assignment 2- Group Assignment on LMS) Giving comment and marks on students' performances and suggestion if possible <u>Students' activities:</u> - Other students listens to comment and note taking Other groups observe and giving comments on the group (which is teaching in class) All students are required to participate in this individual discussion on LMS by giving comments / evaluation on both content and performances group members) and based on knowledge accessed and individual experience, give suggestions for better negotiation in particular cases.	Assignment 3 - Group Assignment –Practice a full session of a negotiation case in doing business (in front of class) Assignment 4 - Group discussion on LMS (Each student selects a negotiation session of one group and discuss both sides of group content and group members' performances	[1] [2] [3]
8 & 9	Instructing students to complete the written assignment on	CLOs 1,2,5	<u>Instructor's activities</u> - Explain the requirements of Final Term Assignment - Remind students reviewing what have studied within 7 weeks and	Final Term Assignment – Written Individual Papper on LMS (including	

	LMS		<p>have appropriate application in their writing paper.</p> <p><u>Students' activities:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Listen carefully the instructions and complete the final assignment in a better way based on the accessed knowledge and individual perception and experience - Meet all requirements of the final paper as planned - Submit final paper on LMS punctually 	<i>two parts as required)</i>	
--	-----	--	--	-------------------------------	--

7. Tiêu chí đánh giá

9.1. Tiêu chí đánh giá bài viết cá nhân on IMS -(Holistic) Rubrics

Band Scores	Criteria assessment
<p>9- 10</p> <p>Excellent</p> <p><i>(Greatly exceeds expectations)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Demonstrates <i>a superior ability</i> to give details of different components as required in each written assignment - Demonstrates <i>masterful knowledge</i> of creative and effective negotiation in a particular situation - Demonstrates <i>a superior ability</i> in language competence (all appropriate words and technical terms used), and logical expression in ideas exposed or describe all appropriate strategies to develop the target (sub) skills as well. <p style="text-align: center;">○</p>
<p>7-8</p> <p>Good</p> <p><i>(Exceeds expectations)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Demonstrates <i>an above average ability</i> to give details of different components as required in each written assignment. - Demonstrates <i>above average knowledge</i> of creative and effective negotiation in a particular situation - Demonstrates <i>an above average knowledge</i> in language competence (most of appropriate words and technical terms used) and quite logical expression in ideas exposed or describe most of appropriate strategies to develop the target (sub)skills
5-6	<ul style="list-style-type: none"> - Demonstrates <i>an average ability</i> to give details of

<p>Satisfactory <i>(Meets expectations)</i></p>	<p>different components as required in each written assignment.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Demonstrates <i>an average knowledge</i> of creative and effective negotiation in a particular situation - Demonstrates <i>an acceptable knowledge</i> in language competence (some appropriate words and technical terms used) and relatively logical expression in ideas exposed or describe some of appropriate strategies to develop the target (sub)skills
<p>3- 4 Fair <i>(Below expectations)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Demonstrates <i>a less ability</i> to give details of different components as required in each written assignment. - Demonstrates <i>a less knowledge</i> of creative and effective negotiation in a particular situation - Demonstrates <i>a less knowledge</i> in language competence (less appropriate words and technical terms used) and less logical expression in ideas exposed or describe some of inappropriate strategies to develop the target (sub)skills
<p>Under 3 Poor <i>(Does not meet expectations)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Demonstrates <i>a poor ability</i> to give details of different components as required in each written assignment. - Demonstrates <i>a poor knowledge</i> of creative and effective negotiation in a particular situation - Demonstrates <i>a poor knowledge</i> in language competence (<i>many inappropriate words and no technical terms used</i>) and illogical expression in ideas exposed or describe numerous inappropriate strategies to develop the target (sub)skills

9.2. Tiêu chí đánh giá thực hành đàm phán trên lớp

Negotiation performance (Analytic) Rubrics

<p>Assessment Criteria The trainee____</p>	<p>Ways in which assessment criteria is achieved <i>(The questions may not all be relevant to every lesson.)</i></p>
<p>(1) demonstrates ability to follow procedures and use activities to</p>	<p>a) <i>Does the trainee highlight the target of negotiation clearly?</i> b) <i>Does the trainee use appropriate ways of clarifying the skill and techniques applied in the</i></p>

<p>develop/improve negotiation skills.</p>	<p><i>specific negotiation?</i></p> <p>c) <i>Does the trainee show that s/he can help listeners (instructors, classmates) to understand clearly the reasons why such negotiation strategies applied in that negotiation session?</i></p> <p>d) <i>Does the trainee show that s/he can focus the steps of conducting a negotiation in the particular context (before, while and after the negotiation)?</i></p> <p>e) <i>Does the trainee ensure a communicative focus in negotiation activities?</i></p>
<p>(2) Demonstrates ability to set up and manage whole negotiation in group (including group activities, verbal language and nonverbal language)</p>	<p>a) <i>Does the trainee show s/he can arrange the furniture & equipment in the classroom to suit different types of negotiation activities?</i></p> <p>b) <i>Does the trainee give clear expressions at appropriate stages of the negotiation?</i></p> <p>c) <i>Does the trainee organize the content of negotiation effectively?</i></p> <p>d) <i>Does the trainee have good performances during the negotiation session?</i></p> <p>e) <i>Does the trainee maintain an appropriate space, position and time or any necessary flexibility during negotiation session?</i></p> <p>f) <i>Does the trainee ensure whether the verbal language and non-verbal used during the negotiation correctly or not?</i></p>
<p>(3) Demonstrates ability to use English appropriately in negotiation context e.g. <i>when explaining, eliciting, conveying <u>meaning and giving suggestion</u></i></p>	<p>a) <i>Does the trainee use simplified and natural language to explain, to give and check to catch up the ideas and attitude of negotiators during negotiation activities happened?</i></p> <p>b) <i>Does the trainee show that s/he can complete the negotiation project through_____?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>setting context?</i> - <i>building up information discussed in negotiation?</i> - <i>assessing knowledge learned from the lectures?</i> - <i>checking meaning of language items (words/structures)?</i> - <i>checking the audience understanding of negotiation performance?</i>
<p>(4) Demonstrates</p>	<p>a) <i>Does the trainee show that s/he can negotiate</i></p>

<p><i>ability to carrying out a negotiation & provide feedback</i></p>	<p><i>appropriately by listening to his/ her partners, thinking clearly when making decision or having any alternative, or when maintaining his/ her attention to their partners' expectations?</i></p> <p>b) <i>Does the trainee give appropriate feedback to their partners during the negotiation?</i></p> <p>c) <i>Does the trainee use a variety of techniques in order to give good reflection on negotiation activities?</i></p> <p>d) <i>Does the trainee show an awareness of avoiding fierce arguments in negotiation if he/ she would like to get further success later?</i></p>
<p>(5) Demonstrates ability to create a positive negotiation atmosphere, ensuring attention of other peers' in class</p>	<p>a) <i>Does the trainee establish good interpersonal skill with group members and with other learners?</i></p> <p>b) <i>Does the trainee ensure that group members are fully involved in negotiation activities in all stages and phases of the negotiation session?</i></p> <p>c) <i>Does the trainee maintain a positive atmosphere in performing negotiation period?</i></p> <p>d) <i>Does the trainee use a superior (an above average/ average/ below average/ poor) volume level & clarity?</i></p> <p>e) <i>Does the trainee demonstrate an extreme (an above average/ average/ below average/ poor) display of poise and confidence demeanor during the negotiation performance?</i></p> <p>f) <i>Does the trainee demonstrate a superior (an above average/ average/ below average/ poor) ability to maintain good nonverbal language (facial expression, manner, posture...) during the negotiation session?</i></p>

Note:

For each criterion, the trainee's performance is classified into five levels:

<i>Band scores</i>	<i>Descriptions</i>
<p>9-10 Excellent</p>	<p>The trainee greatly exceeds expectations or demonstrates a superior ability.</p>
<p>7-8 Good</p>	<p>The trainee exceeds expectations or demonstrates an above average ability.</p>

5-6 Satisfactory	The trainee meets expectations or demonstrates an average ability.
3- 4 Fair	The trainee meets below expectations or demonstrates a below average ability.
Under 3 Poor	The trainee does not meet expectations or demonstrates a very poor ability.

8. Quy định của môn học

- Quy định về nộp bài tập đúng thời gian quy định trên LMS
 - Quy định về chuyên cần: bắt buộc tham gia đầy đủ 7 buổi. Nếu vắng 1 buổi sẽ bị trừ 10% số điểm toàn khóa.
 - Quy định về cấm thi: Sinh viên vắng 2 buổi sẽ bị trừ 20% số điểm toàn khóa.
 - Nội quy lớp học: Sinh viên đến lớp đúng giờ, trễ 30 phút xem như vắng 1 buổi.
- Đảm bảo các khâu chuẩn bị tốt khi thực hành đàm phán trên lớp.

TRƯỞNG KHOA NGOẠI NGỮ

(Ký và ghi rõ họ tên)

Nguyễn Thúy Nga

Giảng viên biên soạn

(Ký và ghi rõ họ tên)

Nguyễn Châu Bích Tuyên