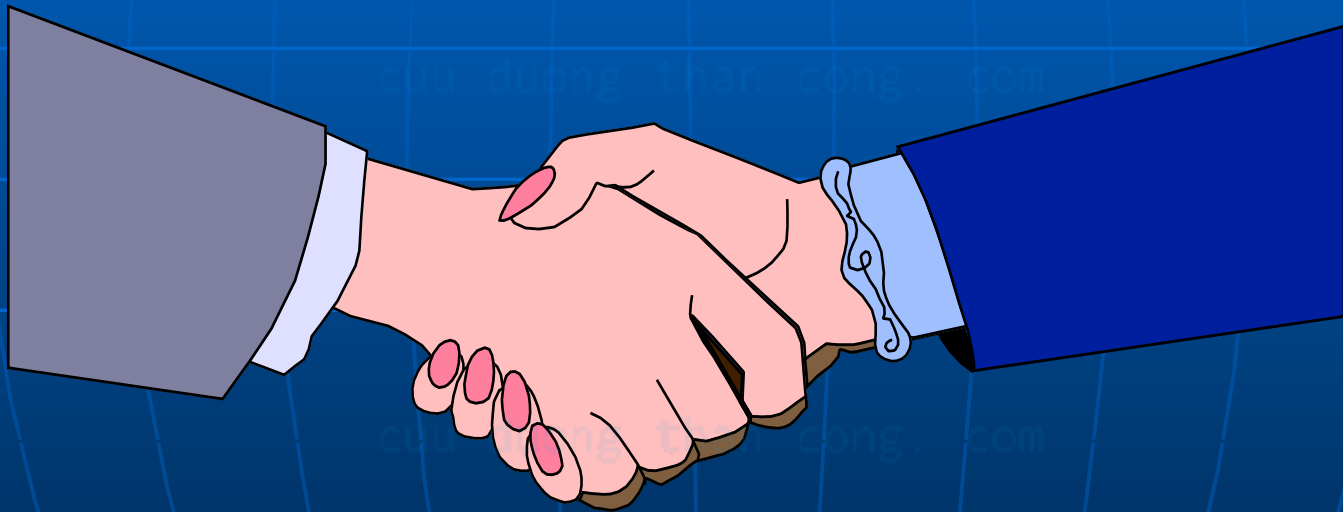


Giao dịch và đàm phán trong kinh doanh



PGS.TS Nguyễn Thị Xuân Hương

Giao dịch và đàm phán trong kinh doanh

Bài mở đầu

Đối tượng và nội dung của môn học

cuuduongthancong.com

Bài mở đầu

I. Đối tượng và nhiệm vụ của môn học:

1. **Đối tượng**: Là quá trình giao tiếp của con người trong lĩnh vực kinh tế; nghiên cứu những hành vi và kỹ năng trong giao tiếp; Nghiên cứu hoạt động đàm phán trong kd, những kỹ thuật đàm phán

I. Đối tượng và nhiệm vụ của môn học:

2. Nhiệm vụ:

- Trang bị cho người học những cơ sở lý luận cho hoạt động giao dịch đàm phán
- Hình thành những kỹ năng cơ bản về giao dịch đàm phán cho người học
- Giúp người học nắm vững cách tổ chức một cuộc đàm phán kinh doanh
- Tổng kết kinh nghiệm thực tế trong giao dịch đàm phán

II. Nội dung và phương pháp nghiên cứu của môn học:

1. Nội dung:

- Khoa học về giao dịch
- Khoa học về đàm phán

II. Nội dung và phương pháp nghiên cứu của môn học:

2. Phương pháp nghiên cứu:

- Phương pháp duy vật biện chứng và duy vật lịch sử của chủ nghĩa mac-Lê nin
- Phương pháp tư duy trừu tượng
- Phương pháp khác

Câu hỏi:

1. Phân tích những đặc trưng của xã hội hiện đại và ảnh hưởng của nó tới giao dịch của con người ? Đối tượng, nhiệm vụ của môn học.
2. Trình bày nội dung và phương pháp nghiên cứu của môn học giao dịch và đàm phán kinh doanh ?