



มหาวิทยาลัยรังสิต

รายละเอียดของรายวิชา

课程具体描述

วิทยาลัย/คณะ วิทยาลัยนานาชาติจีน

ภาควิชา บริหารธุรกิจบัณฑิต

学院 中国国际学院

学科 工商管理学士学位

หลักสูตร บริหารธุรกิจบัณฑิต (หลักสูตรนานาชาติ)

สาขาวิชา บริหารธุรกิจ

课程 工商管理学士课程

专业 工商管理专业

หมวดที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

第一部分：基本信息

รหัสและชื่อรายวิชา 课程代码和名称		ICM 415 การเจรจาทางธุรกิจ Business Negotiations	3 学分	(3-0-6)
วิชาบังคับร่วม 后置课		-		
วิชาบังคับก่อน 前置课		-		
ภาคการศึกษา 学期		1/2568		
กลุ่ม 组		90		
ประเภทของวิชา 所属学科与授课形式	☐	วิชาปรับพื้นฐาน 专业基础课		
	☐	วิชาศึกษาทั่วไป 公共基础课程		
	☒	วิชาเฉพาะ 专业课程		
	☐	วิชาเลือกเสรี 自由选修课		
อาจารย์ผู้รับผิดชอบ 任课老师	อ. LI PENG		อาจารย์ประจำ 专职教师	
อาจารย์ผู้สอน 授课老师	อ. LI PENG	☐	อาจารย์ประจำ 专职教师	☒ อาจารย์ พิเศษ 兼职教师
สถานที่สอน 上课地点	11-704	☒	ในที่ตั้ง	☐ นอกที่ตั้ง
วันที่จัดทำ 课程最后一次更新时间	1/2568 学 期			

หมวดที่ 2 วัตถุประสงค์ของรายวิชาและส่วนประกอบของรายวิชา

第二部分：教学目的和课程结构

1. วัตถุประสงค์ของรายวิชา 课程教学目的

- 1) 能描述商务谈判的基本理论知识，能解释商务谈判的基本理论，能运用不同的谈判技巧进行模拟商务谈判；
- 2) 能辨别不同商务活动的人文背景、规范以及具体操作程序，能运用商务谈判理论及商务谈判案例解决商务谈判中的冲突；
- 3) 能运用商务谈判基本理论和谈判技巧提高商务谈判中分析问题和处理问题的能力；
- 4) 通过密集的模拟实训，能培养学生临阵不乱、沉着冷静的优秀谈判人员具备的良好心理素质和道德品质。

2. คำอธิบายรายวิชา

课程简介

ความหมาย ความสำคัญของการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ ขอบข่ายของงานที่ต้องใช้การเจรจาต่อรอง วิเคราะห์ ประเมินจุดอ่อน จุดแข็งของสถานการณ์ในการเจรจา ทั้งในด้านผู้เจรจาเองและผู้เจรจา วางแผน และเลือกใช้เทคนิคต่างๆ ในการเจรจาต่อรองได้อย่างถูกต้องตามขั้นตอนการเจรจาต่อรองทางธุรกิจที่มี ประสิทธิภาพ

Meaning and importance of business negotiation, scope of work that requires negotiation, evaluation of strengths and weaknesses of the negotiation situations on both the part of the people who negotiate and people who are negotiated, negotiation planning as well as selection of the right negotiation techniques, using the right and effective negotiation producers.

3.จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษา

每周针对学生个人的辅导时间

มี3.....ชั่วโมง/สัปดาห์

一星期几个小时

☒ e-mail :reine_muzilee@163.com

☐ Facebook :.....

☐ Line :.....

☐ อื่น ระบุ.....

4. ผลลัพธ์การเรียนรู้ของรายวิชา (Course Learning Outcomes: CLOs) : 课程学习成果

(1) 道德

①遵循职业道德，能够在商务谈判工作中实践实事求是的原则并做出符合道德规范的决策。

②掌握可持续发展原则，推动企业社会责任的实践。

(2) 知识

①熟悉商务谈判的基本理论知识，能解释商务谈判的基本理论，能运用不同的谈判技巧进行模拟商务谈判。

② 能辨别不同商务活动的人文背景、规范以及具体操作程序。

(3) 技能

①能运用商务谈判基本理论和谈判技巧提高商务谈判中分析问题和处理问题的能力。

② 能运用商务谈判理论及商务谈判案例解决商务谈判中的冲突。

(4) 个性特质

①培养责任感、团队合作精神以及抗压能力，在复杂的商务谈判环境中保持积极态度。

② 具备领导力和自我驱动能力，能够推动团队完成相关任务。

(5) 分析能力、沟通技能与技术使用

①具备敏锐的分析能力，能够识别商务谈判中的问题并提出解决方案。

②熟练沟通和协作，与团队成员及谈判对方沟通，确保谈判能够顺利进行并获得较好的结果。

หมวดที่ 3 การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา
第三部分：学生的综合培养

การพัฒนาผลการเรียนรู้ในมาตรฐานผลการเรียนรู้แต่ละด้านที่มุ่งหวัง มีดังต่อไปนี้

1. คุณธรรม จริยธรรม 道德水准要求

●	ผลการเรียนรู้ 考核内容	วิธีการสอน 教学方式	วิธีการประเมินผล 考核方式
1.1	ตระหนักในคุณค่า คุณธรรม จริยธรรม เสียสละ และซื่อสัตย์สุจริต 树立正确的道德观、 价值观和世界观，具 有牺牲与奉献精神。	按时上课、尊重他人劳动成果（独 立完成报告或作业、控制抄袭 度），懂得在截止时间前按要求提 交作业，准时、惜时。	检查每堂课的出勤 率； 检查每次任务是否按 时提交。
1.2	มีระเบียบ วินัย ตรงต่อเวลา และความรับผิดชอบต่อ ตนเองและสังคม 遵守法律法规、有时 间观念并对自己、他 人及社会有责任心。	按时上课、尊重他人劳动成果（独 立完成报告或作业、控制抄袭 度），懂得在截止时间前按要求提 交作业，准时、惜时。	考核思考讨论分 析，及考核每堂 课的出勤率、作 业及发表时的责 任度。
1.3	เคารพและปฏิบัติตาม กฎระเบียบและข้อบังคับ ต่าง ๆ ภายใต้หลักธรรมาภิ บาลขององค์กรและสังคม 遵循社会规律，自觉 遵守并践行社会规则 与公德。	课堂里通过讨论分析，让学生懂得 尊重他人的权利、名誉与价值观。	根据章节考核课 堂实践讨论活 动。综合计入最 终考核中。

2. ความรู้ 专业学科知识培养

●	ผลการเรียนรู้ 考核内容	วิธีการสอน 教学方式	วิธีการประเมินผล 考核方式
2.1	สามารถวิเคราะห์ปัญหา เข้าใจ รวมทั้งประยุกต์ ความรู้ ทักษะ และการใช้ เครื่องมือที่เหมาะสมกับการ แก้ปัญหา	在学科相关理论知识的学习过程 中，通过课题理论学习，要求学生 掌握主要学科相关理论，并可通过 随堂题目分析和讨论、实践练习， 加深理论及相应专业技能获得更深 层的认识。	考核方式为日常 作业、考勤、期 末考试，日常实 践主要为随堂测 试、分组谈判或 课后调研，具体 视章节内容而

	具备分析本课程相关问题的知识与专业技能，并能利用合适的工具将之运用于实践。		定，考核结果计入最终考核中。
2.2	มีความรู้ความเข้าใจการเปลี่ยนแปลง ผลกระทบของเทคโนโลยีใหม่ ๆ และสามารถประยุกต์ใช้อย่างเหมาะสม 深谙学术领域的最新知识并将之妥善运用。	将结合案例进行模拟谈判，并对谈判进行复盘和总结。	考核课堂表现，考核课堂分析讨论，期末考试，最后将考核结果综合计入最终考核中。

3. ทักษะทางปัญญา 专业学科思维培养

●	ผลการเรียนรู้ 考核内容	วิธีการสอน 教学方式	วิธีการประเมินผล 考核方式
3.1	สามารถคิดอย่างมีวิจารณญาณ และอย่างเป็นระบบ 具有全面思考问题并得出判断的能力。	每个章节将给出相关的思考讨论点以及相应的实操练习任务。	考核课堂表现，考核课堂分析讨论，考核期末考试，最后将考核结果综合计入考核中。
3.2	สามารถสืบค้น ดีความ และ ประเมินข้อมูลต่างๆ เพื่อใช้ในการ แก้ไขปัญหาอย่าง สร้างสรรค์ 具有查找、检审及评价相关资料的能力，并能将之灵活运用于理论建构和社会实践。	课后让学生查找商务谈判相关的资料，在阅读和思考后做出总结，如撰写谈判方案等，在课堂上让学生讨论谈判方案并发表他们的意见。	考核课堂实践讨论分析、以及查找资料分析的作业。
3.3	สามารถบูรณาการความรู้ใน สาขาวิชาที่ศึกษากับความรู้ใน ศาสตร์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง 能将本专业的知识扩展运用于其它相关专业领域。	结合所学知识，拟定谈判方案和策略，并能够运用到模拟谈判和实际谈判中去。	通过期末的模拟谈判表现进行考核。

4. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ 责任感及社交能力培养

●	ผลการเรียนรู้ 考核内容	วิธีการสอน 教学方式	วิธีการประเมินผล 考核方式
4.1	สามารถใช้ความรู้ในศาสตร์มา บใช้สังคมในประเด็นและโอกาส ที่เหมาะสม 能够在适当的时机运用 专业所学回馈社会。	课堂里将把现实生活中的实际问题 与商务谈判理论相结合讲解讨论分 析。学生将所学知识应用在现实社 会以及将来的工作当中。	通过课后作业及 期末考试。
4.2	มีความรับผิดชอบต่อความคิ ด คำพูด และการกระทำของตนเองแ ละของกลุ่ม 能对自身想法、观点、 行为及团队的决议负 责。	每课堂里都有与所讲内容的相关思 考讨论分析点。学生需小组讨论及 发表自身的观点。	通过考核课堂表 现及发言等。

5. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ 信息技术能力培养

●	ผลการเรียนรู้ 考核内容	วิธีการสอน 教学方式	วิธีการประเมินผล 考核方式
5.1	สามารถแนะนำประเด็นการ แก้ไขปัญหาโดยใช้ สารสนเทศทางคณิตศาสตร์ หรือการแสดงสถิติประยุกต์ ต่อปัญหาที่เกี่ยวข้องอย่าง สร้างสรรค์ 能根据实际问题运用 计算机及相关数理研 究软件进行数据的整 理、分析并提出合理 的解决方案。	根据章节内容，学生可以利用各种 先进技术，如 AI，对商务谈判的内 容进行准备和总结。	通过课后作业进行考 核。
5.2	มีความสามารถใช้ เทคโนโลยีสารสนเทศได้ อย่างเหมาะสม 具备根据实际情况灵 活运用信息技术的能力。	学生需结合谈判理论和策略，合理 运用 AI 等技术进行谈判的实践。	考核课堂讨论分 析和模拟谈判表 现，以及课后的 复盘总结。

หมวดที่ 4 แผนการสอนและการประเมินผล
第四部分：教学计划与成绩考核

1. แผนการสอน

教学计划

สัปดาห์ที่ 周次	หัวข้อ/รายละเอียด 主题/内容	กิจกรรมการเรียนรู้การสอน และสื่อที่ใช้ 教学活动与教具或设备	จำนวน ชั่วโมง 小时	ผู้สอน 授课老师
1	课程介绍 第1章 谈判的本质 1.1 谈判情境的特征 1.2 互赖关系 1.3 相互调整 1.4 价值索取和价值创造 1.5 冲突以及有效的冲突管理	1. 介绍课程内容及考核项目、时间的介绍 2. 讲解课堂内容 3. 思考点的讨论分析，学生提出问题讨论问题	3	Aj. Li Peng
2	第2章 分配式谈判的战略和战术 2.1 分配式谈判情境 2.2 战略性任务 2.3 谈判中所持立场 2.4 结束谈判	1. 讲解课堂内容 2. 课堂思考点讨论分析 3. 课堂实践练习 4. 学生提出问题讨论问题	3	Aj. Li Peng
3	第3章 整合式谈判的战略和战术 3.1 整合式谈判的重要性 3.2 整合式谈判过程概述 3.3 整合式谈判的主要步骤 3.4 促成整合式谈判成功的因素	1. 讲解课堂内容 2. 课堂思考点讨论分析 3. 课堂实践练习 4. 学生提出问题讨论问题	3	Aj. Li Peng
4-5	第4章 谈判：战略和计划 4.1 目标：驱动谈判战略的核心 4.2 战略与策略 4.3 战略实施准备：计划过程	1. 讲解课堂内容 2. 课堂思考点讨论分析 3. 课堂实践练习 4. 学生提出问题讨论问题	6	Aj. Li Peng
6	第5章 谈判中的伦	1. 讲解课堂内容	3	Aj. Li Peng

สัปดาห์ที่ 周次	หัวข้อ/รายละเอียด 主题/内容	กิจกรรมการเรียนรู้การสอน และสื่อที่ใช้ 教学活动与教具或设备	จำนวน ชั่วโมง 小时	ผู้สอน 授课老师
	理问题 5.1 伦理困境实例 5.2 伦理的含义以及重要性 5.3 谈判中的伦理行为 5.4 使用欺骗策略的原因：动机和效果 5.5 谈判者如何应对对方的欺骗策略	2. 课堂思考点讨论分析 3. 课堂实践练习 4. 学生提出问题讨论问题		
7	第6章 感知、认知与情绪 6.1 感知 6.2 框架的确定 6.3 谈判中的认知偏差 6.4 管理谈判中的错误感知和认知偏差 6.5 情绪、情感与谈判	1. 讲解课堂内容 2. 课堂思考点讨论分析 3. 课堂实践练习 4. 学生提出问题讨论问题	3	Aj. Li Peng
8	第7章 沟通 7.1 谈判中沟通些什么 7.2 人们在谈判中如何沟通 7.3 如何改善谈判中的沟通 7.4 考虑谈判结束阶段的特别沟通	1. 讲解课堂内容 2. 课堂思考点讨论分析 3. 课堂实践练习 4. 学生提出问题讨论问题	3	Aj. Li Peng
9	第8章 发现和运用权力 8.1 为什么权力对谈判者如此重要 8.2 权力的定义 8.3 权力的来源：人们如何获取权力 8.4 与权力较强的一方谈判	1. 讲解课堂内容 2. 课堂思考点讨论分析 3. 课堂实践练习 4. 学生提出问题讨论问题	3	Aj. Li Peng
10	第9章 谈判中的关系 9.1 已有谈判研究在关系情景下的适用性	1. 讲解课堂内容 2. 课堂思考点讨论分析 3. 课堂实践练习 4. 学生提出问题讨论问题	3	Aj. Li Peng

สัปดาห์ที่ 周次	หัวข้อ/รายละเอียด 主题/内容	กิจกรรมการเรียนรู้การสอน และสื่อที่ใช้ 教学活动与教具或设备	จำนวน ชั่วโมง 小时	ผู้สอน 授课老师
	9.2 共同分享关系下的谈判 9.3 管理关系谈判的关键			
11	第10章 多方谈判、群体谈判和团队谈判 10.1 多方谈判的本质 10.2 管理多方谈判	1. 讲解课堂内容 2. 课堂思考点讨论分析 3. 课堂实践练习 4. 学生提出问题讨论问题	3	Aj. Li Peng
12	第11章 国际谈判与跨文化谈判 11.1 究竟是什么令国际谈判如此不同 11.2 概念化文化与谈判 11.3 文化对谈判活动的影响：管理角度 11.4 谈判文化的影响：研究前沿 11.5 文化敏感度高的谈判策略	1. 讲解课堂内容 2. 课堂思考点讨论分析 3. 课堂实践练习 4. 学生提出问题讨论问题	3	Aj. Li Peng
13-15	第12章 谈判中的最佳实践 12.1 准备充分 12.2 对谈判的基本结构进行分析 12.3 研究最佳替代方案 12.4 随时准备中止谈判 12.5 抓住谈判的主要矛盾 12.6 牢记无形因素的存在 12.7 积极管理联盟：反对你的、支持你的、不确定的 12.8 享用并维护声誉 12.9 牢记理性与公正相对的	1. 讲解课堂内容 2. 课堂思考点讨论分析 3. 课堂实践练习 4. 学生提出问题讨论问题	9	Aj. Li Peng
รวม 总计			45	

2.แผนการประเมินผลการเรียนรู้

教学成果评估计划

ผลการเรียนรู้ 考核内容	วิธีการประเมินผลการเรียนรู้ 考核方式	สัปดาห์ที่ประเมิน 考核周次	สัดส่วนของการ ประเมินผล 考核所占比例
1.1 1.2 1.3 3.1 3.2 4.1 4.2	考勤、课堂表现	1-15	20%
2.1 2.2 5.1 5.2	谈判实践、课后任务	1-15	30%
1.1 1.2 2.1 2.2 3.1 3.2 5.1 5.2	期末考试	16	50%
		Total	100 %

3. ความสอดคล้อง Course Learning Outcome (CLOs) กับผลลัพธ์การเรียนรู้

课程学习成果 (CLO) 与学习成果保持一致

CLOs 学习成果类别与第 二部分第 4 项内容 一致（可复制）	1.จริยธรรมทักษะ ความรู้ 道德与知识 技能			2.ความรู้ 知识		3.ทักษะ 技能			4.ลักษณะบุคคล 个性特质		5.ทักษะการ วิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และ การใช้เทคโนโลยี สารสนเทศ 分析 能力、沟通技 能与技术使用	
	1.1	1.2	1.3	2.1	2.2	3.1	3.2	3.3	4.1	4.2	5.1	5.2
CLO 1 (1) 道德 ①遵循职业道德， 能够在商务谈判工作中 实践实事求是的原则并 做出符合道德规范的决 策。 ②掌握可持续发展原 则，推动企业社会责任的 实践。	✓	✓	✓									
CLO 2 (2) 知识 ①熟悉商务谈判的 基本理论知识，能解释 商务谈判的基本理论， 能运用不同的谈判技巧 进行模拟商务谈判。 ②能辨别不同商务活动 的人文背景、规范以及 具体操作程序。				✓	✓							

หมวดที่ 5 ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน
第五部分： 教学资源和信息

1. ตำราและเอกสารหลัก

教材与教学资料

1. 指定教材

《商务谈判》，杨维忠、张甜著；清华大学出版社；

2. 参考的其他资料及案例分析使用书

根据课堂内容将在课堂里发

2. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

参考资料与信息

商务谈判相关案例

3. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

其他建议的参考资料与信息

หมวดที่ 6 การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

第六部分：课程的评估与调整

1. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา 学生自主评估学习成果的方式

- ☒ การประเมินประสิทธิภาพการสอนโดยนักศึกษา 学生对教学表现的评价
- ☒ แบบประเมินกระบวนการวิชา 课程评估表
- ☒ การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียน 师生小组讨论
- ☒ การสะท้อนคิด จากพฤติกรรมของผู้เรียน 基于学生行为的反思

2. กลยุทธ์การประเมินการจัดการเรียนรู้ 学习管理评估策略

- ☒ แบบประเมินผู้สอน 教师评估表
- ☒ สะท้อนโดยนักศึกษา 学生反馈
- ☒ ผลการสอบ 考试成绩
- ☒ การทวนสอบผลประเมินผลลัพธ์การเรียนรู้ 审核学习成果评估
- ☒ การประเมินโดยคณะกรรมการกำกับมาตรฐานวิชาการ 学术标准委员会评估

3. กลไกการปรับปรุงการจัดการเรียนรู้ 改进学习管理机制

- ☒ สัมมนาการจัดการเรียนการสอน 教学管理研讨会

4. กระบวนการทวนสอบผลลัพธ์การเรียนรู้ของกระบวนการวิชานักศึกษา 学生的学习效果检查

- ☒ มีการตั้งคณะกรรมการในสาขาวิชา ตรวจสอบผลการประเมินผลลัพธ์การเรียนรู้ของนักศึกษา โดยตรวจสอบข้อสอบรายงาน วิธีการให้คะแนนสอบ และการให้คะแนนพฤติกรรม
在学科领域内设立委员会，审核学生学习成果，包括考试、报告、评分方式和行为评估

5. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

课程的教学反思与教学效果的提高

- ☒ ปรับปรุงกระบวนการวิชาในแต่ละปี ตามข้อเสนอแนะและผลการทวนสอบตามข้อ 4
根据第4节中的建议和审核结果，每年改进课程。
- ☒ ปรับปรุงกระบวนการวิชาในแต่ละปี ตามผลการประเมินผู้สอนโดยนักศึกษา
根据学生对教师的评价结果，每年改进课程。