

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN**

(Trình độ đào tạo: Đại học)

Tên học phần: Kỹ năng đàm phán, soạn thảo hợp đồng kinh doanh - thương mại

Tên tiếng Việt: Kỹ năng đàm phán, soạn thảo hợp đồng kinh doanh - thương mại

Tên tiếng Anh: Negotiation skills, drafting business - commercial contracts

Mã học phần: LKT102040

Ngành: Luật Kinh tế

**1. Thông tin chung về học phần**

Học phần: Kỹ năng đàm phán, soạn thảo hợp đồng kinh doanh - thương mại	<input checked="" type="checkbox"/> Bắt buộc <input type="checkbox"/> Tự chọn
Thuộc khối kiến thức hoặc kỹ năng	
<input type="checkbox"/> Khối kiến thức chung <input type="checkbox"/> Khối kiến thức KHXH và NV <input type="checkbox"/> Khối kiến thức cơ sở ngành	<input checked="" type="checkbox"/> Khối kiến thức chuyên ngành <input type="checkbox"/> Thực tập, thực tế, khóa luận tốt nghiệp <input type="checkbox"/> Khối kiến thức tin học, ngoại ngữ
Số tín chỉ:	2
Giờ lý thuyết:	19
Giờ thực hành/thảo luận/bài tập nhóm/sửa bài kiểm tra	10
Số giờ tự học	90
Bài kiểm tra (bài – giờ)	01-01
Học phần tiên quyết:	Luật Dân sự 1,2
Học phần học trước:	Luật Thương mại 1,2
Học phần song hành:	Kỹ năng đàm phán, soạn thảo hợp đồng dân sự

- Đơn vị phụ trách học phần: Khoa Luật Kinh tế

**2. Thông tin chung về giảng viên**

STT	Học hàm, học vị, họ và tên	Số điện thoại liên hệ	Địa chỉ E-mail	Ghi chú
1	ThS. Mai Xuân Hợi	0842.767.868	hoimx@hul.edu.com	Phụ trách
2	ThS. Nguyễn Thanh Tùng	094.496.1357	tungnt@hul.edu.com	Tham gia

### 3. Mô tả tóm tắt nội dung học phần

Cung cấp cho người học một số kiến thức chuyên sâu về kỹ năng đàm phán, kỹ năng soạn thảo hợp đồng kinh doanh – thương mại như: Tổ chức và điều hành cuộc đàm phán; thu thập thông tin đối tác; xác định mục tiêu đàm phán; vận dụng chiến thuật và phòng thủ trong đàm phán; nhận diện quan hệ hợp đồng; soạn thảo đề cương hợp đồng; sử dụng thuật ngữ pháp lý; phòng tránh các rủi ro trong đàm phán.

Cung cấp và rèn luyện một số kỹ năng như: Kỹ năng đàm phán (kỹ năng tổ chức và điều hành, kỹ năng sử dụng chiến thuật, kỹ năng lập luận, kỹ năng phòng thủ); Kỹ năng soạn thảo (kỹ năng sử dụng thuật ngữ pháp lý; kỹ năng xây dựng và hoàn thiện đề cương hợp đồng); kỹ năng mềm (kỹ năng làm việc nhóm; kỹ năng thuyết trình; kỹ năng soạn thảo; kỹ năng đóng vai).

### 4. Mục tiêu học phần

#### 4.1 Về kiến thức

Hình thành những kiến thức và kỹ năng đàm phán, soạn thảo các loại hợp đồng trong lĩnh vực kinh doanh - thương mại. Từ đó, vận dụng để tổ chức và tiến hành các cuộc đàm phán, tiến tới xây dựng và hoàn thiện bản hợp đồng chi tiết.

#### 4.2 Về kỹ năng

Hình thành và phát triển các kỹ năng như: Kỹ năng đàm phán (kỹ năng tổ chức và điều hành, kỹ năng sử dụng chiến thuật, kỹ năng lập luận, kỹ năng phòng thủ); Kỹ năng soạn thảo (kỹ năng sử dụng thuật ngữ pháp lý; kỹ năng xây dựng và hoàn thiện đề cương hợp đồng); kỹ năng mềm (kỹ năng làm việc nhóm; kỹ năng thuyết trình; kỹ năng đóng vai; kỹ năng lắng nghe; kỹ năng quan sát; kỹ năng xử lý tình huống).

#### 4.3 Về năng lực tự chủ và trách nhiệm

Hình thành năng lực tự chủ, sáng tạo trong tổ chức và tiến hành các cuộc đàm phán, soạn thảo hợp đồng; có ý thức tuân thủ pháp luật và trách nhiệm trong đàm phán và các hợp đồng được phân công soạn thảo.

### 5. Chuẩn đầu ra học phần

Ký hiệu CĐR học phần (CLOX)	Nội dung CĐR	CĐR của CTĐT
<b>5.1. Kiến thức</b>		
CLO1	Có khả năng áp dụng các kiến thức tổng hợp để tổ chức và tiến hành các cuộc đàm phán, tiến tới xây dựng và hoàn thiện chi tiết bản hợp đồng kinh doanh – thương mại.	PLO3
<b>5.2. Kỹ năng</b>		
CLO2	Có kỹ năng đàm phán, soạn thảo các hợp đồng trong lĩnh vực kinh doanh – thương mại	PLO6
CLO3	Có kỹ năng phân tích tình huống, xác định quan hệ pháp luật, xác định luật áp dụng trong hợp đồng, xác định các điều khoản của hợp đồng.	PLO7
CLO4	Có kỹ năng tổ chức, điều hành các cuộc đàm phán cũng như tổ chức soạn thảo, tiến tới hoàn thiện bản hợp đồng trong kinh doanh – thương mại.	PLO8
<b>5.3. Năng lực tự chủ và trách nhiệm</b>		
CLO5	Có trách nhiệm nghề nghiệp và đạo đức nghề nghiệp theo vị trí việc làm đảm nhận.	PLO10
CLO6	Có năng lực tự chủ, sáng tạo trong tổ chức và tiến hành đàm phán, soạn thảo hợp đồng trong kinh doanh – thương mại.	PLO11

**6. Ma trận thể hiện sự đóng góp của các chuẩn đầu ra học phần (CLO) vào việc đạt được các chuẩn đầu ra của CTĐT (PLO) và các chỉ số PI (Performance Indicator)**

Mức I (Introduced): Đạt được ở mức hỗ trợ bắt đầu.

Mức R (Rainforced): Mức nâng cao (cơ hội thực hành, thí nghiệm, thực tế).

Mức M (Mastery): Hỗ trợ mạnh mẽ, thuần thục, thành thạo.

Mức A (Assessed): Học phần cốt lõi, hỗ trợ tối đa đạt được PLO/IP

CLO	PLO3	PLO6	PLO7	PLO8	PLO10	PLO11
-----	------	------	------	------	-------	-------

<b>CLO1</b>	<b>R. A</b>					
<b>CLO2</b>		<b>M.A</b>				
<b>CLO3</b>			R			
<b>CLO4</b>				R		
<b>CL05</b>					R	
<b>CL06</b>						R
<b>Total</b>	R. A	M.A	R	R	R	R

## 7. Tài liệu học tập

### 7.1 Tài liệu bắt buộc

[1] Nguyễn Thị Dung (2012), “*Kiến thức pháp lý và kỹ năng cơ bản trong đàm phán, soạn thảo và ký kết hợp đồng trong lĩnh vực thương mại*”. Nxb Chính trị - Hành chính Hà Nội.

[2] Nguyễn Ngọc Điệp (2012), “*Đàm phán và ký kết hợp đồng*”. Tài liệu này lấy từ website: <https://tailieu.vn/doc/chuyen-de-dam-phan-va-ky-ket-hop-dong-ths-nguyen-ngoc-diep-1768829.html>.

[3] Mai Xuân Hợi (2021), “*Tập bài giảng kỹ năng đàm phán, soạn thảo hợp đồng trong kinh doanh thương mại*”. (File điện tử có tại Thư viện số Trường Đại học Luật, Đại học Huế).

### 7.2. Tài liệu tham khảo

[4] Cao Đình Lành, “*Sách hướng dẫn giải quyết tình huống Luật Thương mại 1*”. Nxb Đại học Huế, 2019.

[5] Đại học Luật Hà Nội, “*Giáo trình Luật thương mại*”, NXB Công an Nhân dân, 2016.

## 8. Đánh giá kết quả học tập.

Đánh giá		Trọng số	Hình thức đánh giá	Nội dung	Trọng số	Phương pháp đánh giá	CĐR	Đánh giá
(1)		(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Điểm quá trình	10	40%	A1. Chuyên cần	Số buổi tham gia trên lớp, ý thức cá nhân	10%	Điểm danh và quan sát		- Điểm tham gia học trên

				trong xây dựng bài.				lớp - Điểm ý thức xây dựng bài trên lớp
			A2. Hoạt động tự học, hoạt động trên lớp.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Làm việc nhóm tiến hành đàm phán, soạn thảo hợp đồng qua các tình huống thực tiễn.</li> <li>- Vào vai tiến hành đàm phán, soạn thảo hợp đồng với các tình huống thực tiễn.</li> <li>- Soạn thảo hợp đồng trên lớp, về nhà với các tình huống thực tiễn giảng viên cung cấp.</li> </ul>	15%	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đóng vai đàm phán, soạn thảo hợp đồng.</li> <li>- Thuyết trình nội dung hợp đồng soạn thảo.</li> <li>- Nhận xét, phản biện kết quả làm việc.</li> </ul>	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4 CLO5 CLO6	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đánh giá kết quả vài vai đàm phán.</li> <li>- Đánh giá kỹ năng soạn thảo hợp đồng.</li> <li>- Đánh giá kỹ năng lập luận, phản biện.</li> </ul>
			A3. Hoạt động tự học và kiểm tra trên lớp	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Luyện tập kỹ năng đàm phán, soạn thảo hợp đồng.</li> <li>- Soạn thảo hợp đồng tại nhà.</li> <li>- Làm bài kiểm tra</li> </ul>	15%	- Kiểm tra giữa kỳ	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4 CLO5 CLO6	Điểm bài kiểm tra
Điểm cuối	10	60%	Thi tự luận hoặc Tiểu luận	Làm bài thi hoặc viết Tiểu	60%	Làm và nộp bài thi hoặc	CLO1 CLO2	Điểm thi hoặc

kỳ				luận		Tiểu luận	CLO3 CLO4 CLO5 CLO6	điểm  Tiểu luận
----	--	--	--	------	--	-----------	------------------------------	-----------------------

## 9. Quy định đối với sinh viên

### 9.1. Nhiệm vụ của sinh viên

- Nghiên cứu tài liệu và chuẩn bị cho mỗi buổi học trước khi dự lớp.
- Hoàn thành các bài tập được giao.
- Chuẩn bị nội dung làm việc nhóm, làm việc cá nhân.

### 9.2. Quy định về học, kiểm tra và thi

- Số buổi tham gia trên lớp (10%): 10 điểm/số buổi theo kế hoạch.
- Đánh giá hoạt động tự học, hoạt động trên lớp (15%): Thực hiện ít nhất một hình thức

sau:

- (1) Đóng vai đàm phán, soạn thảo hợp đồng.
  - (2) Thuyết trình nội dung hợp đồng soạn thảo.
  - (3) Nhận xét, phản biện kết quả vào vai đàm phán, nội dung hợp đồng soạn thảo.
- Bài kiểm tra trên lớp (15%): Chấm và công bố điểm trung bình tổng của các bài kiểm tra.

tra.

Giảng viên công bố điểm 40% theo quy định của Trường trên lớp hoặc chậm nhất trong thời hạn 07 ngày kể từ ngày kết thúc học phần và giải quyết khiếu nại người học trong thời hạn 07 ngày kể từ ngày công bố điểm.

## 10. Nội dung học phần, kế hoạch giảng dạy

TT (Số tiết)	Nội dung bài học - Tài liệu tham khảo	CĐR HP	Hoạt động dạy và học	KTĐG
1 (3)	<b>Chương 1. Hệ thống kiến thức về hợp đồng kinh doanh - thương mại</b> <b>- Nội dung:</b> + Hợp đồng và hợp đồng kinh doanh – thương mại + Điều kiện có hiệu lực của hợp đồng kinh doanh – thương mại. + Một số hợp đồng kinh	CLO1	<b>- Hoạt động dạy:</b> + Giảng lý thuyết. + Tương tác sinh viên. + Bài tập thảo luận. + Kết luận vấn đề. <b>- Hoạt động học:</b> + Ghi chép, nghe giảng. + Tương tác với giảng viên. + Tham gia xây dựng bài, tiến hành thảo luận, làm việc nhóm.	Kết quả thuyết trình, làm việc nhóm.

	doanh – thương mại thông dụng. + Các điều khoản trong hợp đồng. <b>- Tài liệu tham khảo:</b> [5] (7-185), [4] chương 2, [3] chương 1.		+ Thuyết trình. <b>- Học ở nhà:</b> + Đọc tài liệu [5] trang 7 đến 185 và trang 273 đến 281; tài liệu [4] chương 2. + Trả lời câu hỏi về nhà.	
2(3)	<b>Chương 2. Kỹ năng đàm phán hợp đồng kinh doanh – thương mại</b> <b>- Nội dung:</b> + Xác định mục tiêu đàm phán. + Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả đàm phán. + Tình huống dẫn nhập. <b>- Tài liệu tham khảo:</b> [1] (273-281); [2]; 3 chương 2.	CLO1 CLO2 CLO3	<b>- Hoạt động dạy:</b> + Giảng lý thuyết. + Ra tình huống. + Gọi mở đáp án. <b>- Hoạt động học:</b> + Ghi chép, nghe giảng. + Làm bài tập nhóm. + Thuyết trình. + Tiến hành vào vai đàm phán. <b>- Học ở nhà:</b> + Đọc tài liệu số [1], trang 273 đến 281. + Đọc tài liệu số [1], chương 1,2,3. + Đọc tài liệu số [3], chương 1,2. + Hoàn thiện nội dung đàm phán trong tình huống được giao.	Kết quả thuyết trình/Kết quả vào vai.
3(3)	<b>Chương 2. Kỹ năng đàm phán hợp đồng kinh doanh – thương mại</b> <b>- Nội dung:</b> + Các nguyên tắc tuân thủ khi đàm phán. + Các kỹ năng cần có khi đàm phán. + Các bước tiến hành đàm phán	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4 CLO5	<b>- Hoạt động dạy:</b> + Giảng lý thuyết về các kỹ năng đàm phán hợp đồng. + Ra tình huống và câu hỏi. + Tổ chức cho sinh viên vào vai đàm phán. + Gọi mở đáp án và kết luận vấn đề. <b>- Hoạt động học:</b> + Nghe giảng, ghi chép.	Kết quả vào vai đàm phán.

	+ Tình huống đàm phán. <b>- Tài liệu tham khảo:</b> [1] (273-281); [2]; [3] chương 2.		+ Nghiên cứu tình huống. + Phân nhóm, vào vai tiến hành đàm phán. <b>- Học ở nhà:</b> + Đọc tài liệu số [1] trang 273 đến 281. + Đọc tài liệu số [2] chương 1,2,3 + Hoàn thiện nội dung đàm phán trong tình huống được giao.	
4(3)	<b>Chương 2. Kỹ năng đàm phán hợp đồng kinh doanh – thương mại</b> <b>- Nội dung:</b> Giao tình huống đàm phán. <b>- Tài liệu tham khảo:</b> [1] (273-281); [2]; [3] chương 2	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4 CLO5	<b>- Hoạt động dạy:</b> + Giao tình huống đàm phán. + Phân nhóm sinh viên đàm phán. + Giảng viên gợi mở các kỹ năng cần vận dụng để đàm phán. <b>- Hoạt động học ở lớp:</b> + Tiến hành chia nhóm. + Vận dụng các kỹ năng vào vai tiến hành đàm phán. <b>- Học ở nhà:</b> + Nghiên cứu tài liệu số [1], chương 3; + Nghiên cứu tài liệu số [2], chương 4. + Tiến hành luyện rèn luyện các kỹ năng trong đàm phán.	Kết quả vào vai đàm phán tình huống
5(3)	<b>Chương 3. Chiến thuật đàm phán hợp đồng kinh doanh – thương mại</b> <b>- Nội dung:</b> + Khái quát về chiến thuật đàm phán hợp đồng trong kinh doanh - thương mại. + Nguyên tắc áp dụng các chiến thuật.	CLO1 CLO2 CLO3	<b>- Hoạt động dạy:</b> + Giảng lý thuyết. + Tương tác với sinh viên. + Đặt câu hỏi thảo luận. + Gợi mở vấn đề và kết luận. <b>- Hoạt động học ở lớp:</b> + Nghe giảng, ghi chép. + Tương tác với giảng viên.	Kết quả trả lời câu hỏi.



	<p>+ Nội dung một số chiến thuật thông dụng trong đàm phán hợp đồng kinh doanh – thương mại.</p> <p>- <b>Tài liệu tham khảo:</b> [2] chương 2,3; [3] chương 3.</p>		<p>+ Vận dụng các kiến thức đã học để thảo luận, trả lời câu hỏi.</p> <p>+ Thuyết trình.</p> <p>- <b>Học ở nhà:</b></p> <p>+ Tiến hành nghiên cứu nội dung các chiến thuật đàm phán.</p>	
6(3)	<p><b>Chương 3. Chiến thuật đàm phán hợp đồng kinh doanh – thương mại</b></p> <p>- <b>Nội dung:</b></p> <p>+ Chiến thuật áp đặt điều kiện và thời gian không chế.</p> <p>+ Chiến thuật nóng giận bất thường.</p> <p>+ Chiến thuật lấy cái nọ bù cái kia.</p> <p>- <b>Tài liệu tham khảo:</b> [2] chương 2,3; [3] chương 3.</p>	<p>CLO1</p> <p>CLO2</p> <p>CLO3</p> <p>CLO4</p> <p>CLO5</p> <p>CLO6</p>	<p>- <b>Hoạt động dạy:</b></p> <p>+ Giảng chiến thuật.</p> <p>+ Giao tình huống.</p> <p>+ Phân nhóm/cặp sinh viên.</p> <p>- <b>Hoạt động học:</b></p> <p>+ Nghe giảng, ghi chép.</p> <p>+ Phân nhóm/ cặp.</p> <p>+ Tiến hành lựa chọn, vận dụng các chiến thuật.</p> <p>+ Thực hành đàm phán theo cặp/nhóm.</p> <p>- <b>Học ở nhà:</b></p> <p>+ Nghiên cứu và áp dụng các chiến thuật cụ thể trong tình huống được giao.</p>	<p>Kết quả vận dụng chiến thuật đàm phán theo từng cặp/nhóm.</p>
7(3)	<p><b>Chương 3. Chiến thuật đàm phán hợp đồng kinh doanh – thương mại</b></p> <p>- <b>Nội dung:</b></p> <p>+ Chiến thuật người tốt – người xấu.</p> <p>+ Chiến thuật trì hoãn đàm phán.</p> <p>+ Chiến thuật ăn vạ bội ước.</p>	<p>CLO1</p> <p>CLO2</p> <p>CLO3</p> <p>CLO4</p> <p>CLO5</p> <p>CLO6</p>	<p>- <b>Hoạt động dạy:</b></p> <p>+ Giảng chiến thuật.</p> <p>+ Giao tình huống.</p> <p>+ Phân nhóm/cặp sinh viên.</p> <p>- <b>Hoạt động học:</b></p> <p>+ Nghe giảng, ghi chép.</p> <p>+ Phân nhóm/ cặp.</p> <p>+ Tiến hành lựa chọn, vận dụng các chiến thuật.</p>	<p>Mức độ vận dụng hợp lý các chiến thuật trong đàm phán</p>

	+ Chiến thuật khai thác thông tin từ các đối tác là đối thủ cạnh tranh của nhau <b>- Tài liệu tham khảo:</b> [2] chương 2,3; [3] chương 3.		+ Thực hành đàm phán theo cặp/nhóm <b>- Học ở nhà:</b> + Đọc tài liệu [1], từ trang 283 đến trang 305. + Nghiên cứu và áp dụng các chiến thuật cụ thể trong tình huống giảng viên giao.	
8(3)	<b>Chương 4. Kỹ năng soạn thảo hợp đồng kinh doanh – thương mại</b> <b>- Nội dung:</b> + Nguyên tắc soạn thảo hợp đồng. + Các bước tiến hành soạn thảo hợp đồng. Tài liệu tham khảo: [1] (283-305); [2] chương 4; [3] chương 4.	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4	<b>- Hoạt động dạy:</b> + Thuyết giảng. + Tương tác với sinh viên. + Đặt câu hỏi cho sinh viên thảo luận. + Gọi mở vấn đề và kết luận. <b>- Học ở lớp:</b> + Nghe giảng, ghi chép. + Tương tác với giảng viên. + Vận dụng các kiến thức thảo luận, trả lời câu hỏi. + Thuyết trình. <b>- Học ở nhà:</b> + Đọc tài liệu [1], từ trang 283 đến trang 305; Đọc tài liệu [2] chương 4. + Nghiên cứu, lựa chọn và soạn sẵn một hợp đồng kinh doanh – thương mại.	Kết quả trả lời câu hỏi/ Kết quả thuyết trình.
9(3)	<b>Chương 4. Kỹ năng soạn thảo hợp đồng kinh doanh – thương mại</b> <b>- Nội dung:</b> + Nhận diện những rủi ro trong soạn thảo hợp đồng. + Vận dụng các kỹ năng	CLO1 CLO2 CLO3 CLO4 CLO5 CLO6	<b>- Hoạt động dạy:</b> + Giảng lý thuyết. + Giao tình huống. + Phân nhóm/cặp sinh viên tiến hành soạn thảo hợp đồng. + Giảng viên hướng dẫn, sửa nội dung các điều khoản trong hợp đồng cho sinh viên.	Kết quả hợp đồng được soạn thảo.

	<p>trong soạn thảo hợp đồng.</p> <p>+ Tình huống vận dụng.</p> <p><b>- Tài liệu tham khảo:</b></p> <p>[1] (283-305); [2] chương 4; [3] chương 4.</p>		<p><b>- Học ở lớp:</b></p> <p>+ Nghe giảng, ghi chép.</p> <p>+ Phân nhóm/cặp.</p> <p>+ Tiến hành soạn thảo hợp đồng.</p> <p>+ Trình bày nội dung các điều khoản trong hợp đồng đã soạn thảo.</p> <p><b>- Học ở nhà:</b></p> <p>+ Đọc tài liệu [1], từ trang 283 đến trang 305.</p> <p>+ Nghiên cứu, lựa chọn và soạn sẵn một hợp đồng kinh doanh – thương mại.</p>	
10 (3)	<p><b>Chương 4. Kỹ năng soạn thảo hợp đồng kinh doanh – thương mại</b></p> <p><b>- Nội dung:</b> Giao tình huống</p> <p><b>- Tài liệu tham khảo:</b></p> <p>[1] (283-305); [2] chương 2; [3] chương 4.</p>	<p>CLO1</p> <p>CLO2</p> <p>CLO3</p> <p>CLO4</p> <p>CLO5</p> <p>CLO6</p>	<p><b>- Hoạt động dạy:</b></p> <p>+ Giao tình huống.</p> <p>+ Phân nhóm/cặp sinh viên tiến hành soạn thảo hợp đồng.</p> <p>+ Giảng viên hướng dẫn, sửa nội dung các điều khoản trong hợp đồng cho sinh viên.</p> <p><b>- Học ở lớp:</b></p> <p>+ Phân nhóm/ cặp.</p> <p>+ Tiến hành soạn thảo hợp đồng.</p> <p>+ Trình bày nội dung các điều khoản trong hợp đồng đã soạn thảo.</p> <p><b>- Học ở nhà:</b> Hệ thống và ôn tập nội dung các kiến thức đã nghiên cứu.</p>	<p>Kết quả hợp đồng được soạn thảo.</p>

	<b>Bài kiểm tra số</b>			<b>Kết quả làm bài kiểm tra</b>
--	------------------------	--	--	---

**11. Cấp phê duyệt:**

*Ngày 26 tháng 12 năm 2021*

**Hiệu trưởng**

**Trưởng Khoa**

**Thẩm định**

**Người biên soạn**

**Mai Xuân Hợi**