

**BẢNG TRỌNG SỐ NỘI DUNG MÔN HỌC**

Môn: Đàm phán quốc tế

Mã môn học: INE2007

Số tín chỉ: 02

Nội dung	Tỷ lệ (%)	Cấp độ 1 (%) ----- Tài hiện - Biết	Cấp độ 2 (%) ----- Tài tạo - Hiểu và Áp dụng	Cấp độ 3 (%) ----- Lập luận - Phân tích và đánh giá	Cấp độ 4 (%) ----- Sáng tạo
<b>Phần I:</b> Khái quát chung về đàm phán trong kinh doanh quốc tế	30	20	10		
<b>Phần II:</b> Tổ chức và Kỹ thuật đàm phán kinh doanh quốc tế	30	10	20		
<b>Phần III:</b> Ảnh hưởng của văn hóa đến đàm phán kinh doanh quốc tế và một số kinh nghiệm trong đàm phán kinh doanh quốc tế	40		10	30	
<b>Tổng</b>	<b>100%</b>	<b>30</b>	<b>40</b>	<b>30</b>	

Ghi chú: Môn học có 05 chương, chia thành 03 khối kiến thức như sau:

- Phần I: Chương 1
- Phần II: Chương 2, 3
- Phần III: Chương 4, 5

