

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN LANG
ĐƠN VỊ: KHOA THƯƠNG MẠI

ĐỀ THI VÀ ĐÁP ÁN
THI KẾT THÚC HỌC PHẦN
Học kỳ 2, năm học 2023-2024

I. Thông tin chung

Tên học phần:	Đàm phán trong Kinh doanh quốc tế		
Mã học phần:	DCO0500	Số tín chỉ:	3
Mã nhóm lớp học phần:	232_DCO0500_01		
Hình thức thi: Trắc nghiệm kết hợp Tự luận	Thời gian làm bài:	60	phút
<i>Thí sinh được tham khảo tài liệu:</i>	<input checked="" type="checkbox"/> Có	<input type="checkbox"/> Không	

II. Các yêu cầu của đề thi nhằm đáp ứng CLO

(Phần này phải phối hợp với thông tin từ đề cương chi tiết của học phần)

Ký hiệu CLO	Nội dung CLO	Hình thức đánh giá	Trọng số CLO trong thành phần đánh giá (%)	Câu hỏi thi số	Điểm số tối đa	Lấy dữ liệu đo lường mức đạt PLO/PI
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
CLO 1	Hiểu một cách có hệ thống kiến thức cập nhật về đàm phán kinh doanh quốc tế.	Trắc nghiệm	20%	Từ câu 1 đến câu 5	2 điểm	PI 3.1, PI 4.1
CLO 2	Vận dụng lý thuyết và nguyên tắc đàm phán kinh doanh trong thực hành đàm phán	Trắc nghiệm	20%	Từ câu 5 đến câu 10	2 điểm	PI 3.2, PI 4.2
CLO 3	Phân tích thông tin, dữ liệu cần thiết phục vụ cho việc chuẩn bị đàm phán với đối tác từ nền văn hóa khác.	Tự luận	60%	Câu tự luận 1 và 2	6 điểm	PI 3.1, PI 4.1

III. Nội dung câu hỏi thi**PHẦN TRẮC NGHIỆM (10 câu – 4 điểm)**

Câu 1: Trong các phong cách đàm phán sau, phong cách nào ưu việt nhất

- A. Người giải quyết vấn đề sáng tạo
- B. Người cạnh tranh
- C. Người mặc cả
- D. Người mộng tưởng

ANSWER: A

Câu 2: đề cập đến môi trường kinh doanh xung quanh các cuộc đàm phán.

- A. Môi trường đàm phán
- B. Thiết lập đàm phán
- C. Quy trình đàm phán
- D. Giới hạn đàm phán

ANSWER: A

Câu 3: Trong các thành phần thuộc cấu trúc đàm phán, thành phần nào nằm ngoài tầm kiểm soát của các nhà đàm phán?

- A. Môi trường đàm phán
- B. Thiết lập đàm phán
- C. Quy trình đàm phán
- D. Giới hạn đàm phán

ANSWER: A

Câu 4: Phong cách đàm phán nào sau đây cố gắng thỏa mãn nhu cầu của cả hai bên?

- A. Người giải quyết vấn đề sáng tạo
- B. Người mộng tưởng
- C. Người cạnh tranh
- D. Người mặc cả

ANSWER: A

Câu 5: Phong cách đàm phán nào sau đây có mục tiêu chủ yếu là thỏa mãn lợi ích của bản thân?

- A. Người cạnh tranh
- B. Người mộng tưởng
- C. Người mặc cả
- D. Người giải quyết vấn đề sáng tạo

ANSWER: A

Câu 6: Điều nào sau đây là khía cạnh chính trong khung phân tích văn hóa của Hall?

- A. Không gian
- B. Hành vi giới tính
- C. Chủ nghĩa cá nhân
- D. Mức độ dân chủ

ANSWER: A

Câu 7: Điều gì không nên làm khi trao đổi nhượng bộ?

- A. Coi chi phí và giá trị là như nhau
- B. Tập trung vào lợi ích cơ bản của đối tác
- C. Dành một vài nhượng bộ để dự phòng khi kết thúc giao dịch
- D. Cung cấp đủ lợi nhuận, đặc biệt là trong các nền văn hóa rất khắt khe

ANSWER: A

Câu 8: Hình thức nào sau đây không thể hiện quyền lực trong đàm phán?

- A. Quốc tịch của doanh nghiệp
- B. Khen thưởng
- C. Trình độ chuyên môn
- D. Hình phạt

ANSWER: A

Câu 9: Điều nào sau đây không đúng khi nói về BATNA (Best Alternative To a Negotiated Agreement)?

- A. Không bị ảnh hưởng bởi thời hạn đàm phán
- B. Là tiêu chuẩn để đánh giá một thỏa thuận được đề xuất
- C. Là một công cụ hữu ích và mạnh mẽ cho các nhà đàm phán
- D. Sự thay thế tốt nhất cho một thỏa thuận đã thương lượng

ANSWER: A

Câu 10: Loại quyền lực nào sau đây kém ổn định hơn trong các cuộc đàm phán?

- A. Hình phạt
- B. Kiến thức
- C. Địa vị
- D. Kỹ năng

ANSWER: A

PHẦN TỰ LUẬN (2 câu – 6 điểm)

Câu hỏi 1 (5 điểm): Hãy phân tích các phong cách đàm phán sau: Người né tránh, người mộng tưởng, người mặc cả, người cạnh tranh và người giải quyết vấn đề sáng tạo ?

Câu hỏi 2 (1 điểm): Hãy trình bày 4 nguồn sức mạnh cá nhân trong đàm phán ?

ĐÁP ÁN PHẦN TỰ LUẬN VÀ THANG ĐIỂM

Phần câu hỏi	Nội dung đáp án	Thang điểm	Ghi chú
I. Trắc nghiệm		4.0	
Câu 1 – 5	0.4 điểm / 1 câu	2	
Câu 5 – 10	0.4 điểm / 1 câu	2	
II. Tự luận		6.0	

Câu 1	<p>Người né tránh</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ưu điểm: Thể hiện sự thờ ơ, sẽ đánh giá rủi ro trước, có nhu cầu thấp • Nhược điểm: Không thể đưa ra quyết định, không thích đàm phán, không chuẩn bị, không thoả mái với mọi người, chủ yếu là không hoạt động • Phù hợp với: Tránh tham gia vào các giao dịch không sinh lời, kiểm tra thị trường khi các vấn đề không quan trọng, tránh các tình huống không có lợi. 	1	
	<p>Người mộng tưởng</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ưu điểm: Tìm kiếm các mối quan hệ, thể hiện mối quan tâm đối với người khác, coi trọng tình bạn • Nhược điểm: Muốn được nhiều người yêu mến, dễ dàng nhượng bộ, duy trì các mối quan hệ bằng chi phí của riêng mình, cho đi • Phù hợp với: Tìm kiếm sự thâm nhập vào các thị trường mới, kinh doanh trên thị trường định hướng mối quan hệ 	1	
	<p>Người mặc cả</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ưu điểm: Đưa ra quyết định nhanh chóng, thích giao dịch, không có vị trí vững chắc, dễ dàng đối phó với các trường hợp, mở cửa cho các đề xuất đối ứng • Nhược điểm: Có định hướng thắng thua, chấp nhận kết quả thấp hơn, hài lòng với kết quả nhanh chóng, có định hướng ngắn hạn, nhượng bộ dễ dàng • Phù hợp với: Xử lý các vấn đề không được coi là quan trọng, đưa ra quyết định nhanh chóng, phá vỡ các bế tắc, khởi động lại các cuộc thảo luận 	1	

	<p>Người cạnh tranh</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ưu điểm: Là người chấp nhận rủi ro, quan tâm đến nhu cầu riêng, kiểm soát các cuộc thảo luận, có sức thuyết phục / bền bỉ, chịu áp lực • Nhược điểm: Không quan tâm đến bên kia, chủ yếu là định hướng ngắn hạn, không muốn thay đổi vị trí, là một người nghe kém, dẫn đến sự cố thường xuyên • Phù hợp với: Đưa ra quyết định nhanh chóng, thị trường cạnh tranh, khi các kiểu tương tự được sử dụng 	1	
	<p>Người giải quyết vấn đề sáng tạo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ưu điểm: Chia sẻ thông tin, tạo ra giá trị, có định hướng đôi bên cùng có lợi, tìm kiếm các giao dịch đôi bên cùng có lợi, phát triển các tùy chọn, có kỹ năng nghe tốt, đặt nhiều câu hỏi • Nhược điểm: Là người ra quyết định chậm, đôi khi có thể không thực tế, tốn thời gian, Yêu cầu chuẩn bị kỹ lưỡng • Phù hợp với: Giao dịch dài hạn, kinh doanh lặp lại, đàm phán phức tạp, giao dịch quan trọng 	1	
Câu 2	<ul style="list-style-type: none"> • Kiến thức hoặc quyền lực chuyên gia (có được bởi kiến thức hoặc trình độ của bạn về một vấn đề hoặc vấn đề) 	0.25	
	<ul style="list-style-type: none"> • Uy tín cá nhân (có được bởi kinh nghiệm, địa vị và thành tích quá khứ của bạn). 	0.25	
	<ul style="list-style-type: none"> • Sự sẵn có các lựa chọn thay thế cho một kết quả thương lượng cụ thể (BATNA) (đây là hình thức quyền lực mạnh mẽ nhất trong bất kỳ cuộc thương lượng nào vì nó không buộc bạn phải tuân theo một kết quả cụ thể). 	0.25	

	• Sức mạnh thể chất (là những lợi thế về ngoại hình).	0.25	
	Điểm tổng	10.0	

Người duyệt đề



TS. Hoàng Chí Cương

TP. Hồ Chí Minh, ngày 12 tháng 04 năm 2024

Giảng viên ra đề



Trương Công Bắc