

# 国家级一流本课程

## 国际商务谈判（含国际商务谈判模拟）

陈忠

福建师范大学

### 编者按

为深入贯彻党的二十大精神，全面落实党的教育方针，根据《教育部关于一流本科课程建设的实施意见》（教高〔2019〕8号），教育部决定开展第三批国家级一流本科课程认定工作，2023年11月21日以《教育部办公厅关于开展第三批国家级一流本科课程认定工作的通知》（教高厅函〔2023〕24号）公布。2023年5月30日，教育部认定5750门课程为第二批国家级一流本科课程（《教育部关于公布第二批国家级一流本科课程认定结果的通知》（教高函〔2023〕7号）。

为加强一流本科课程建设与应用优秀案例的推广，推进一流本科课程示范引领作用取得更大成效，本刊推出“国家级一流本科课程”专栏，陆续刊出国家级一流本科课程成果。本期特邀第二批国家级一流本科课程线下一流课程“国际商务谈判（含国际商务谈判模拟）”负责人福建师范大学陈忠教授和线上线下混合式一流课程“国际结算”负责人广东外语外贸大学陈琳副教授撰文，分享国家级一流本科课程优秀成果。

**摘要** 结合福建师范大学“培养社会需要的高级应用型人才”的办学定位，以及国际经济与贸易专业培养“具有创新意识，适应全球经贸需求的应用型人才”的目标规格，作为专业必修课，针对学生创新意识、应用能力不足的学情，在课程实施中注重产教融合协同育人，培养创新思维和应用能力，使学生熟悉国际商务谈判的基本理论、基本程序、基本策略及法律知识，掌握基本的谈判方法、技巧和沟通艺术，具备敏捷清晰的思维推理能力、信息表达与传递能力以及敏锐的洞察力、高度的预见和应变能力等能力和素质。积极落实立德树人，渗透课程思政，引导学生树立正确谈判观，塑造成为具有法治意识、社会责任、团队精神、爱国情怀，适应开放型经济发展要求的国际商务谈判人才。本文从课程基本信息、授课教授（教学团队）、课程目标、课程建设及应用情况、课程特色与创新、课程建设计划、附件材料清单等七个方面，严格按照第二批国家级一流本科课程申报书（线下课程）要求

展开阐述，完整呈现了申报书的核心内容，为申报第三批国家级一流本科课程提供参考。

**关键词** 国家级一流本科课程 国际商务谈判 国际商务谈判模拟 申报书

**DOI** <https://doi.org/10.6938/jie.060103>

产教融合研究 第6卷第1期, ISSN 2664-5327 (print), ISSN 2664-5335 (online), 2024年2月出版, Email: wtocom@gmail.com。

## 一、课程基本信息

**课程名称:** 国际商务谈判

**是否曾被推荐:** 是 否

**课程负责人:** 陈忠

**负责人所在单位:** 福建师范大学经济学院

**课程编码 + 选课编码 (教务系统中的编码):** 3010070026

**课程分类:** 通识课 公共基础课 专业课

思想政治理论课 创新创业教育课 教师教育课 实验课

**课程性质:** 必修 选修

**开课年级:** 大三下学期 (第六学期)

**面向专业:** 国际经济与贸易

**学时:** 48 (含课内实践 16 学时)

**学分:** 3

**先修 (前序) 课程名称:** 国际贸易学、国际贸易实务、国际商法。

**后续课程名称:** 国际贸易实务实践、国际商务实践模拟。

**主要教材:** 书名、书号、作者、出版社、出版时间

(上传封面及版权页)

《国际商务谈判》(第五版) ISBN 978-7-5663-1611-0, 刘园主编, 对外经济贸易大学出版社, 2016年6月。

**最近两期开课时间:** 2020年2月17日—2020年6月30日《国际商务谈判》陈忠等 (上传教务系统截图)

2019年2月17日—2019年6月14日《国际商务谈判》陈忠等 (上传教务系统截图)  
最近两期学生人数: 175

注: 2020年春季学期, 因受新冠肺炎疫情影响而采用在线方式进行授课的, 如符合教改设计理念并取得预期效果, 可视为完成一个教学周期; 教务系统截图须至少包含课程编

码、选课编码、开课时间、授课教师姓名等信息。

## 二、授课教师（教学团队）

课程团队主要成员（序号 1 为课程负责人，总人数限 5 人之内）

（序号、姓名、单位、职务、职称、授课任务，其他从略）

1. 陈忠，福建师范大学经济学院，开放型经济与贸易研究中心主任，教授，负责课程内容的构建、设计与实施；课程资源的设计与制作；课程的推广应用。

2. 陈伟雄，福建师范大学经济学院，系副主任，副教授，负责实践课学习指导；学科专业竞赛指导；试卷的编制。

3. 刘贤昌，福建师范大学经济学院，副教授，负责课程教学大纲的制作及课程思政教学内容的设计与建设

4. 刘一书，福州外语外贸学院经管学院，专业负责人，教授负责线上视频资源制作及在福州外语外贸学院等省内高校的推广。

5. 孔思军，福建省优拓贸易有限公司/福州市进出口商会，总裁/会长，高级国际商务师，负责实践环节指导、课程资源建设及其在行业企业的推广应用。

课程负责人和团队其他主要成员教学情况（500 字以内）

（教学经历：近 5 年来在承担该门课程教学任务、开展教学研究、获得教学奖励方面的情况）

课程团队成员近 5 年来一直承担国际商务谈判课程的教学任务，大家按照授课任务分工协作、分类授课、精细组织，始终将以学生为中心、产出导向、持续改进的教学理念融入教学，积极开展教学改革与研究，创新教学方式方法，先后获福建省高等教育教学成果二等奖 1 项，职业教育教学成果一等奖、二等奖各 1 项。本课程于 2020 年获批省级一流本科课程。

课程负责人陈忠教授担任 2018—2022 年教育部高等学校经济与贸易类专业教学指导委员会委员，是国家级一流本科专业建设点（国际经济与贸易）、省级本科教学团队、省级应用经济学应用型学科、省级示范性应用型人才培养专业群、省级示范性实验教学中心等省级项目的负责人，主持省级以上本科教育教学改革项目 20 余项，主编《国际贸易实务》（经济科学出版社）等教材 8 本，在 CSSCI、SSCI 等核心期刊上发表研究论文 30 余篇，承担省部级以上科研项目 20 余项，编撰的“国际商贸应用型人才培养专业群建设案例”入选福建省本科高校应用型建设案例。团队成员孔思军在参与课程实践环节指导的同时，负责课程资源建设及其在福州市进出口商会会员企业的推广应用，刘一书是福州外语外贸学院国际经济与贸易专业负责人、闽江学者特聘教授，负责本课程在该校的推广和应用。

### 三、课程目标（300字以内）

（结合本校办学定位、学生情况、专业人才培养要求，具体描述学习本课程后应该达到的知识、能力水平）

结合我校“培养社会需要的高级应用型人才”的办学定位，以及国际经济与贸易专业培养“具有创新意识，适应全球经贸需求的应用型人才”的目标规格，作为专业必修课，针对学生创新意识、应用能力不足的学情，在课程实施中注重产教融合协同育人，培养创新思维和应用能力，使学生熟悉国际商务谈判的基本理论、基本程序、基本策略及法律知识，掌握基本的谈判方法、技巧和沟通艺术，具备敏捷清晰的思维推理能力、信息表达与传递能力以及敏锐的洞察力、高度的预见和应变能力等能力和素质。积极落实立德树人，渗透课程思政，引导学生树立正确谈判观，塑造成为具有法治意识、社会责任、团队精神、爱国情怀，适应开放型经济发展要求的国际商务谈判人才。

### 四、课程建设及应用情况（2000字以内）

（本课程的建设发展历程，课程与教学改革要解决的重点问题，课程内容与资源建设及应用情况，课程教学内容及组织实施情况，课程成绩评定方式，课程评价及改革成效等情况）

#### （一）建设发展历程

本课程2003年开设，2学分/32学时，侧重理论知识的讲授。2016年引入福建省优拓贸易有限公司为核心的福州市进出口商会等行业资源，调为3学分，增加16学时实践环节。引导学生参加全国高校商业精英挑战赛国际商务谈判比赛等学科竞赛，以赛促教，以赛促学。顺应贸易便利化趋势，课程负责人2019年在中国大学MOOC平台建成《国际贸易单一窗口》在线课程，2020年初在超星学习通及学校教学云平台建成国际商务谈判在线课程资源，并随着外经贸形势的发展持续优化课程教学内容，在新冠肺炎疫情期间向全省高校推广，同时服务于福州市进出口商会50余家会员企业开展社会培训，本课程于2020年获批福建省线下一流本科课程。

#### （二）课程与教学改革要解决的重点问题

1. 立足课程育人使命，充分挖掘课程思政元素。本课程紧扣价值塑造、能力培养、知识传授三位一体的教学目标，引导学生树立正确的世界观、价值观和人生观，培养适应开放型经济要求的国际商务谈判人才。注重采用研讨性、辩论性教学，在理论思辨、观点辨析、交流争锋的过程中深化思想政治教育内涵的发掘与融合，形成育人特色。

2. 课程内容与时代同频共振。基于教材内容相对滞后的现状，实时跟进国内外法律法规、规章准则的变化，引入贸易便利化、中美贸易摩擦、RCEP谈判等前瞻性议题，及时调

整上课内容并通过线上平台设置主题讨论引导学生自主学习，跟踪外经贸前沿。

3. 弥补学生应用能力短板。改变传统的以教材为中心的单向授课体系及重理论轻实践的倾向，引入业师授课及竞赛指导（教学课时占比 25%），借助企业真实的谈判情景进行集中性实践，以弥补校内实验条件的不足，提升学生的沟通能力及对谈判策略与技巧的理解。

### （三）课程内容与资源建设及应用情况

课程团队拥有 2 位教授，3 位副高（含 1 位业师），均具有丰富的课程教学或实战经验，课程负责人担任福建省贸促会法律支援平台专家、中国贸促会调解员等职务，提供了大量社会性服务。已建成校内省级示范性经济管理实验教学中心和校外合作企业共享商务洽谈室，具备优质的实验实践条件。编制的课程教学大纲、教学课件、案例库及相关教学视频均已上传到超星学习通等线上平台，并融入爱课程《国际贸易单一窗口》（陈忠教授主讲）在线课程资源中。疫情防控期间，该课程入选福建省高校在线教育联盟在线精品课程免费向省内外高校开放，截至目前，累计上课人数 1600 余人，从学生课后反馈和评价看，好评度达 96.919%。目前本课程资源建设相对成熟，已纳入福州市进出口商会 50 余家会员企业培训员工的课程范畴，受众广泛。

### （四）课程教学内容、组织实施及学习支持服务开展情况

1. 课程教学内容：包含理论教学和模拟实践两部分。理论部分融合了国内外经典的谈判理论，从谈判动因、谈判结构、谈判力、国际谈判文化模式以及博弈论在谈判中的应用等方面进行了比较全面的分析。实践环节利用校内智慧教室和企业真实谈判情景，与业师一道采用研讨性、辩论性教学，帮助学生体验和掌握谈判技巧和实战技能。

2. 组织实施及学习支持服务：课程团队制定了以学生为中心、以能力为导向，理论与实践相结合、线上线下相混合的教学策略。线上教学包括在超星学习通等平台学习视频、参与主题讨论等。线下课堂学习包括课前引导案例、互动性授课、分组讨论汇报答辩、项目研究以及参加相关竞赛等方式。

所有教学活动均采用三段闭环式教学方法，通过课前、课中、课后三个环节展开。理论教学课前在线上平台上发布学习目标和任务引导学生线上自主学习，课中通过引导案例引入主题并加强互动讨论，课后布置学生阅读相关前沿性资源完成讨论与思考。实践教学包括事前线上自主学习、过程中分组开展集中汇报答辩、活动结束后开展实践实习报告撰写及交流总结活动等。

### （五）课程成绩评定方式

注重多元化考核。一是增加知识综合应用能力考核比重，降低记忆性考核内容，提升理论考核质量。二是把学生学习成效、课程作业质量、模拟仿真操作等纳入课程综合成绩范畴，加强学习过程考核。三是吸收业师参与，从“业务流程”视角评价学生实践应用能力水平。

课程成绩评定由平时测验、课堂讨论、模拟仿真操作以及期末考试等各考核环节权重之和组成，平时测验占比 15%、课堂讨论占比 15%、模拟仿真操作占比 30%、期末考试占比 40%。

#### （六）课程评价、诊断改进及改革成效

定期汇集来自学习通、课程 QQ 群等渠道的学生意见和反馈，及时调整教学重难点和教学手段；结课后，分析学生评教、督导听课评价以及业师评价等信息加以改进，近 2 年学生评教结果教师加权平均分为 96.919。上述做法使近两三年学生成绩的优秀和良好水平占比提高，业师指导更是有效弥补了学生实践能力的短板，学生参加全国性谈判竞赛获一等奖 2 项、二等奖 5 项，学生对课程的参与度及学习获得感不断提高。课程负责人在华侨大学等省内外 30 余所高校分享本课程建设心得，在对口扶持学校福州外语外贸学院推广应用效果显著，央媒《人民之窗》以《课程思政引领“国际商务谈判”一流人才培养-访福建师范大学经济学院陈忠教授》为题进行报道，起到了推广示范效应。

## 五、课程特色与创新（500 字以内）

（概述本课程的特色及教学改革创新点）

### （一）课程特色

1. 融入课程思政，实现价值引领。结合中国加入 WTO 和 RCEP 等谈判案例，引导学生深刻认识我国改革开放取得的显著成效，树立正确的谈判观。

2. 以创新性和高阶性为导向，注重课程内容设计的前沿性和时代性。教学内容实时跟进国内外法律法规、规章准则的变化，体现单一窗口实施、中美贸易摩擦等经贸领域发生的重大变化，列出诸多前瞻性的问题引导学生进行思考与讨论。

3. 充分运用信息技术，达到教学手段的多样性、生动性和启发性。本课程制作了与课程内容密切相关并具有启发性的视频资料及丰富多彩的图片，寓教于乐，增强了课程的观赏性和有趣性。

### （二）教学改革创新点

1. 教学设计创新：突出学生主体地位

通过情景教学启发学生主动学习，吸收专业知识；通过现场调研、案例分析、企业实践、汇报答辩等方式，将所学专业知识转化为职业能力。

2. 教学模式创新：赛课有机融合

以竞赛为抓手，以岗位核心技能为目标，以赛促教、以赛促学、以赛促练，多角度考核学生的谈判与实战技能。

3. 培养机制创新：校企深度合作

在课程设置、课程开发、教材编写、教学过程设计、实践教学基地建设、考核评价等

方面推动产教融合，结合外贸谈判实际岗位要求，从职业道德、专业素质、专业技能等全方位培养学生。

## 六、课程建设计划（500字以内）

（今后五年课程的持续建设计划、需要进一步解决的问题，改革方向和改进措施等）

### 持续建设计划

1. 优化课程资源。持续改进教学内容、讨论主题、作业题型等模块的内容，将国际贸易新动态、新案例转化为线上线下课程资源。
2. 提供更优质的教学推广及服务。继续为省内外高校相关课程建设、教师进修提供经验，进一步完善相互切磋、集思广益的教学交流平台，促进教学理念的推广。
3. 持续开展社会培训服务。紧紧围绕区域经济社会发展的需要，持续优化课程内容及线上资源，通过开展行业企业培训等方式推广课程应用。

### 需要进一步解决的问题及改革方向和改进措施

1. 课程内容新，内容更新快，给授课教师带来挑战，同时囿于外贸企业实际谈判过程及谈判资料不易获取，内容更新难度较大；可通过举办专题报告与学术讲座跟踪外经贸领域发展的新态势，提升师生国际经贸素养。
2. 师生对传统的外贸谈判了解较多，但缺乏对跨境电子商务、市场采购贸易等外贸新业态的实操训练。为此，加大校企融合力度，业师融入校内教学强化学生实战技能，团队教师融入校外基地建设，为行业企业带来前沿理念。

目前学校、学院层面均出台了鼓励教师开展课程建设的激励措施，随着校企合作力度不断加大，我们有能力也有信心进一步提升课程质量，更好地发挥示范推广效应。

## 七、附件材料清单

1. 课程负责人和团队成员的10分钟“说课”视频  
国际商务谈判说课视频
2. 教学设计样例说明  
RCEP谈判服务贸易与投资解读（案例分析）-国际商务谈判教学设计样例
3. 最近一学期的教学日历  
教学日历（国际商务谈判，2019-2020-2）
4. 最近一学期的测验、考试（考核）及答案（成果等）  
（申报学校教务处盖章。）
5. 最近两学期的学生成绩分布统计

最近两学期国际商务谈判课程的学生成绩分布统计

6. 最近一学期的课程教案

7. 最近一学期学生评教结果统计

8. 最近一次学校对课堂教学评价

9. 教学（课堂或实践）实录视频

RCEP 谈判服务贸易与投资解读课堂实录

10. 课程团队成员和课程内容政治审查意见

11. 课程内容学术性评价意见

12. 其他材料，不超过2份（选择性提供）

（1）人民日报社下属的中央媒体《人民之窗》采访课程负责人陈忠教授，以《课程思政引领“国际商务谈判”一流人才培养》为题进行报道；

（2）课程团队负责人陈忠教授等人的佐证材料

以上材料均可能在网上公开，请严格审查，确保不违反有关法律及保密规定。

附：人民之窗专访陈忠教授

## 课程思政引领“国际商务谈判”一流人才培养 ——访福建师范大学经济学院陈忠教授

习近平总书记在全国高校思想政治工作会议上指出：“高校思想政治工作关系高校培养什么样的人、如何培养人以及为谁培养人这个根本问题。要坚持把立德树人作为中心环节，把思想政治工作贯穿教育教学全过程，实现全程育人、全方位育人，努力开创我国高等教育事业发展新局面”“要用好课堂教学这个主渠道……使各类课程与思想政治理论课同向同行，形成协同效应”。2020年5月教育部印发《高等学校课程思政建设指导纲要》明确指出：“专业课程是课程思政建设的基本载体。要深入梳理专业课教学内容，结合不同课程特点、思维方法和价值理念，深入挖掘课程思政元素，有机融入课程教学，达到润物无声的育人效果”。课程思政作为一种新的教育理念，是新时期加强高校人才培养和思想政治教育的新要求、新举措、新方向，从根本上回应了“为谁培养人、培养什么样的人、怎样培养人”等重大理论与实践问题。

福建师范大学国际经济与贸易专业作为国家级一流本科专业建设点，积极落实关于课程思政建设相关工作精神和要求，推进“国际商务谈判（含国际商务谈判模拟）”（以下简称“国际商务谈判”）课程思政建设力度，提升专业师生对课程思政理念的理解和认可程度。教育部高等学校经济与贸易类专业教学指导委员会委员、福建省高校人文社科研究基地开放型经济与贸易研究中心主任陈忠教授领衔的“国际商务谈判”课程团队，开展了一系列课程思政建设研讨与交流活动，取得了显著成效。



### 一、立足育人使命，充分挖掘课程思政元素

“国际商务谈判”是国际经济与贸易专业的一门主干核心课程，对于培养具有法治意识、社会责任、道德观念、适应开放型经济发展需求的国际商务谈判人才具有重要作用。为此，项目团队积极开展课程思政建设，挖掘课程思政元素。通过深入学习习近平总书记关于教育的重要论述和《高等学校课程思政建设指导纲要》等文件，团队教师充分认识到开展课程思政建设的重要性和迫切性，在教学目标中引入思政元素，在教学内容上增加思政素材，在教学方法上突出思政特色，更好地发挥“国际商务谈判”课程的“全过程、全方位育人”的课程思政教育功能。

在教学目标方面，围绕课程思政所要求的价值塑造、能力培养、知识传授三位一体的教学目标，系统梳理和创新课程教学目标，培养学生树立正确的世界观、价值观和人生观。在教学内容方面，强调教学内容是专业课程开展课程思政教学的重要载体，增加实践教学环节、拓展实践性与案例式教学内容，让学生更好地掌握国际商务谈判技巧与方法。在教学方法方面，注重采用研讨性、辩论性教学，培养学生辩证、系统、创新的思维方式，在理论思辨、观点辨析、交流争锋的过程中深化思想政治教育内涵的发掘与融合，形成育人特色。

### 二、理论与实践并重，务实推进课程思政建设

为提高学生的思想政治素质和业务能力，满足企业需求，从“课程思政”和提高学生谈判实践能力入手，课程团队制定了以学生为中心、以能力为导向、理论与实践相结合、线上线下相混合的教学策略，同时融入课程思政，实现价值引领。该课程改变了传统的以教材为中心的单向授课体系及重理论轻实践的倾向，通过聘请行业企业资深人士授课并指导竞赛，借助企业真实的谈判案例进行集中性模拟，以弥补校内实验条件的不足，提升学生的沟通能力及对谈判策略与技巧的理解，从而增强学生商务谈判的综合实践能力。同时，结合中国加入世界贸易组织等谈判案例，引导学生深刻认识到我国改革开放取得的显著成效，树立正确的谈判观。线上线下相混合的教学策略也很好地推动了理论与实践的结合。其中，线上教学包括通过中国大学 MOOC（慕课）等公共平台以及学校教学云平台进行视频学习、完成作业、参与论坛讨论等。线下课堂学习包括课前引导案例、互动性授课、分组讨论汇报答辩、项目研究以及参加各种全国性商务谈判比赛等方式。

### 三、落实立德树人，培育国际商务谈判一流人才

课程思政建设是落实立德树人这一根本任务的战略举措。“国际商务谈判”这门课程力求将学生培养成适应开放型经济发展需求的高层次人才。该课程作为专业主干课程，注重理论与实践相结合，在课程实施中落实立德树人，渗透课程思政，注重学生创新思维、应用能力培养，掌握基本的谈判方法、技巧及沟通艺术，能达到帮助学生树立忠于职守、平等互惠观念和团队精神的正确谈判观，培养横向方面有广博的知识、纵向方面有较深专业



图 1: 举办外贸前沿发展专题讲座, 提升师生国际经贸素养

知识的“T”型人才。学生参加全国性赛事, 多次获得一等奖。学生赴福州市进出口商会的 50 多家会员企业实习或就业, 获得一致好评。2018 年课程所在团队获批福建省省级教学团队, 陈忠教授牵头编撰的“国际商贸应用型人才培养专业群建设案例”入选福建省本科高校应用型建设案例。2020 年“国际商务谈判(含国际商务谈判模拟)”获批福建省一流本科线下课程。

在推进“国际商务谈判”课程思政建设的过程中, 课程团队不断提升学生的课程学习体验、学习效果, 坚决防止出现“贴标签”“两张皮”的现象, 将课程思政深入到意识、转化为行动、体现在教学效果上。全面推进课程思政建设, 寓价值观引导于知识传授和能力的培养之中, 帮助学生塑造正确的世界观、人生观、价值观, 这是人才培养的应有之义, 更是核心内容。(作者李昌奎, 原文刊人民之窗 2021 年 5 月 21 日 <http://www.peoplezc.com/s/how/5038.html>)

注: 本文由李昌奎根据陈忠教授申报书整理, 未经本人审阅。

〔责任编辑: 孙强 实习编辑: 李开来〕



图 2: 赛课有机融合，推进教学模式创新

**基金项目** 1. 第二批国家级一流本科课程：国际商务谈判（含国际商务谈判模拟）；2. 教育部产学合作协同育人项目：新文科背景下国际经济与贸易一流本科专业建设与改革实践（项目编号：202101121006），福建师范大学与港美通科技（深圳）有限公司合作。

**作者简介** 陈忠，男，1967年3月出生，福建福州人，福建师范大学经济学院教授，2018—2022年教育部高等学校经济与贸易类专业教学指导委员会委员，福建省商务厅特聘行业专家，福建省贸促会法律支援平台专家。电子信箱 1151121693@qq.com, <https://orcid.org/0009-0004-3206-6482>。

**文章历史** 收文：2023年12月20日；修改：2024年1月15日；发表：2024年2月28日。

**引用本文** 陈忠. 国家级一流本科课程：国际商务谈判（含国际商务谈判模拟）[J]. 产教融合研究, 2024, 6(1):19-31, <https://doi.org/10.6938/iee.060103>.

## National first-class course: International Business Negotiation (including International Business Negotiation Simulation)

Zhong CHEN

*Fujian Normal University*

**Abstract** In line with the educational positioning of Fujian Normal University to “cultivate high-level applied talents needed by society”, and the goal of the International Economics and Trade major to “cultivate applied talents with innovative consciousness, suited to global economic and trade demands”, this compulsory course for the major focuses on addressing students’ lack of innovative consciousness and practical abilities. In implementing the course, emphasis is placed on integrating industry and education to jointly cultivate students, fostering innovative thinking and practical skills. The course aims to familiarize students with the basic theories, procedures, strategies, and legal knowledge of international business negotiations, and to master basic negotiation methods, skills, and the art of communication. Students are expected to develop abilities and qualities such as agile and clear thinking, the capability to express and convey information, keen insight, high-level forecasting and adaptability. The course actively implements the principles of “moral education and nurturing talents”, integrates ideological and political elements into the curriculum, and guides students to establish a correct view of negotiations. It aims to shape talents in international business negotiations who are conscious of the rule of law, possess social responsibility, team spirit, patriotism, and are suited to the demands of an open economic development. This paper discusses seven aspects: basic course information, teaching professors (teaching team), course objectives, course construction and application, course features and innovations, course construction plan, and a list of supplementary materials. It elaborately presents the core content of the application in strict accordance with the requirements of the second batch of national first-class undergraduate course application (offline course), offering a reference for the application of the third batch of national first-class undergraduate courses.

**Keywords** National first-class undergraduate courses; international business negotiation; international business negotiation simulation; application form

**Cite This Article** Zhong CHEN. International Business Negotiation (including International Business Negotiation Simulation [J]. *Integration of Industry and Education*, 2024, 6(1):19-31, <https://doi.org/10.6938/ie.060103>

© 2024 The Author(s). This is an Open Access article under the CC BY 4.0 license.

*Integration of Industry and Education*, ISSN 2664-5327 (print), ISSN 2664-5335 (online), DOI 10.6938, Volume 6 Issue 1, published by Creative Publishing Co., Limited on 28 February 2024, <http://riie.cc>, <http://www.ssci.cc>, Email: [wtoecom@gmail.com](mailto:wtoecom@gmail.com), [kycbshk@gamil.com](mailto:kycbshk@gamil.com).