《商务洽谈（日）》课程实验教学大纲

一、课程基本信息

课程代码：16010302

课程名称：商务洽谈（日）

日文名称：商務談話（日）

学 时：26

学 分：2

适用专业：日语专业

课程类别：专业必修课

先修课程：高级日语Ⅱ

二、实验教学的总体目的和要求

１、对学生的要求

　広州交易会の時期になると、地下鉄は外国人で溢れる。彼/彼女らはどのような人物で、誰とどのようなことを話し、何をしているのだろうか。当カリキュラムでは貿易の基本的な用語及び概念を知り、それを日本語で話すことができるようになることを目標とする。

　また、全ての学習者が将来貿易の仕事に就くわけでもないので、仕事をする上で最低限必要なスキル、具体的にはメールと敬語についても貿易の知識と絡めながら学習していく。

1. 对教师的要求

　貿易の説明に偏らないように、役に立つ知識を伝達し習得させる。細かすぎる貿易の説明は省く。逆に貿易の説明がなくならないようにもする。概念を説明する以外の部分ではできるだけ実際的な練習やペア練習を取り入れ、学習者の積極性を引き出す。

1. 对实验条件的要求

　レジュメのコピー、パワーポイントが投影できる設備、音声が再生できる設備が必要。

**思政目标：在教学中将日语、思政元素进行全方位融合，加深对日本社会、历史以及文化的了解，开拓学生的国际视野，引导学生正确认识日本和中国的国情以及发展大势，培养对中华民族传统文化的自信心。引导学生树立正确的人生观和社会主义核心价值观，培养健康的人格素养和深厚的文化情怀。**

三、实验教学内容

**第一章　総論**

　　（一）目的与要求

　　 •　貿易について知る（国内取引との違い）

•　貿易の流れを知る

•　貿易の必要性を知る

**思政元素：语言和文化是密不可分的，通过学习日语了解日本的社会和文化，加深对社会主义核心价值观的认识。**

（二）教学内容

　１、主要内容

　 (1)国内取引と貿易取引

(2)貿易実務の流れ

(3)比較生産説

　２、基本概念和知识点

　　　カントリーリスク、為替の変動、トランジットリスク、ク

　　　レジットリスク、デリバリーリスク、比較生産説、貿易

　　　実務、貿易取引の企画、方針決定、取引先を見つける、市

　　　場の選択、市場調査、貿易斡旋期間、カタログ、サンプル、

　　　価格表

　　　クライアントとアポ、安全をとって、コスト競争力強化、

　　　当プロジェクトチーム、コスト削減額、カントリーリスク

　３、问题应用

　　•　敬語フラッシュカードの言い換え

　　•　メールの執筆

　　•　会話の理解と練習

1. 思考与实践

　　　　•　国内だけで生産するのと貿易するのとどちらがいいか

　　　　•　貿易のリスクで最も深刻なものはどれか

（四）教学方法与手段

　　レジュメ、パワーポイント、mp3を使って、講義、会話練習

　　（リピート、シャドウィング）、翻訳練習、メール執筆を行う。

**第二章　メール**

　　（一）目的与要求

　　 •　ビジネスメールの役割を知る

•　ビジネスメールの形式を知る

•　ビジネスメールの常用表現知る

**思政元素：语言和文化是密不可分的，通过学习日语了解日本的社会和文化，加深对社会主义核心价值观的认识。**

（二）教学内容

　１、主要内容

　 (1)ビジネスメール使用状況

(2)売り手、買い手にとってのメールの基本的な内容

(3)基本表現

　２、基本概念和知识点

　　　いつもお世話になっております、早速ですが、さて、つき

　　　ましては、すみませんが、恐れ入りますが、お手数ですが、

　　　ご返信をお待ちしております。ていただきありがとうござ

　　　います。以上よろしくお願いします、送っていただけませ

　　　んか、お送りしました

　　　納品させていただく、確認させていただきたい、手配させ

　　　ていただきます、弊社、リサイクル

　３、问题应用

　　•　敬語フラッシュカードの言い換え

　　•　メールの執筆

　　•　会話の理解と練習

　　（三）思考与实践

　　　　•　会社を休む時どの手段で連絡すべきか

　　　　•　仕事のメールで避けるべき内容は何か

（四）教学方法与手段

　　レジュメ、パワーポイント、mp3を使って、講義、会話練習

　　（リピート、シャドウィング）、翻訳練習、メール執筆を行う。

**第三章　引き合い**

　　（一）目的与要求

　　 •　引き合いとは何かを知る

•　品質条件の決め方を知る

•　サンプルの種類を知る

**思政元素：语言和文化是密不可分的，通过学习日语了解日本的社会和文化，加深对社会主义核心价值观的认识。**

（二）教学内容

　１、主要内容

　 (1)引き合い

(2)品質条件

(3)サンプルの種類

　２、基本概念和知识点

　　　引き合い、引合書、見本、サンプル、見本売買、売り手見

　　　本、買い手見本、対見本、標準品売買、平均中等品質条件、

　　　適商品室条件、仕様書売買、銘柄売買

　　　大至急、支店、本店、パンフレット、体裁が整う、相見積

　　　もりを取る

　３、问题应用

　　•　敬語フラッシュカードの言い換え

　　•　メールの執筆

　　•　会話の理解と練習

　　（三）思考与实践

　　　　•　どのような場合、どのような製品の時に、どのサンプル、

　　　　　　基準を選ぶのか？

　　　　•　サンプルの料金は誰が送るのか？

（四）教学方法与手段

　　レジュメ、パワーポイント、mp3を使って、講義、会話練習

　　（リピート、シャドウィング）、翻訳練習、メール執筆を行う。

**第四章　オファー**

　　（一）目的与要求

　　 •　オファーとは何かを知る

•　カウンターオファーとは何かを知る

•　さまざまなオファーを知る

**思政元素：语言和文化是密不可分的，通过学习日语了解日本的社会和文化，加深对社会主义核心价值观的认识。**

（二）教学内容

　１、主要内容

　 (1)オファー

(2)カウンターオファー

(3)さまざまなオファー

　２、基本概念和知识点

　　　オファー、カウンターオファー、修正オファー、逆オファ

　　　ー、アクセプタンス、ファームオファー、サブコンオファ

　　　ー、先売り御免オファー、価格不確定申込、返品可能なオ

　　　ファー

　３、问题应用

　　•　敬語フラッシュカードの言い換え

　　•　メールの執筆

　　•　会話の理解と練習

　　（三）思考与实践

　　　　•　価格が上昇している時買い手はオファーをどうするか

　　　　•　市場で品不足の時買い手はオファーをどうするか

　　　　•　自信がある時、売り手はカウンターオファーをどうするか

（四）教学方法与手段

　　レジュメ、パワーポイント、mp3を使って、講義、会話練習

　　（リピート、シャドウィング）、翻訳練習、メール執筆を行う。

**第五章　マーケティング**

　　（一）目的与要求

　　 •　マーケティングの歴史知る

•　マーケティングの進化知る

•　マーケティングの具体的方法を知る

**思政元素：语言和文化是密不可分的，通过学习日语了解日本的社会和文化，加深对社会主义核心价值观的认识。**

（二）教学内容

　１、主要内容

　 (1)マーケティングの歴史と進化

(2)マーケティングのプロセス

(3)４P

　２、基本概念和知识点

　　　イギリス、アメリカ、日本のマーケティングの歴史、製品

　　　中心、売上中心、生産志向、製品志向、数字志向、顧客中

　　　心、社会中心、SDGs、SWOT分析、STP（セグメンテーショ

　　　ン、ターゲティング、ポジショニング）、４P（プライス、

　　　プレイス、プロモーション、プロダクト）、マーケティング

　　　ミックス

　　　二本立て　低価格と多機能、機能より耐久性、売れ行きが

　　　心配、セールスポイント、消費者のニーズ

　３、问题应用

　　•　敬語フラッシュカードの言い換え

　　•　メールの執筆

　　•　会話の理解と練習

　　（三）思考与实践

　　　　•東門でハンバーガー屋を開く際のマーケティング

　　　　•ネットアイドルになるためのマーケティング

（四）教学方法与手段

　　レジュメ、パワーポイント、mp3を使って、講義、会話練習

　　（リピート、シャドウィング）、翻訳練習、メール執筆を行う。

**第六章　雑談**

　　（一）目的与要求

　　 •　常用しているが間違っている日本語を知る

•　談話の種類を知る

•　雑談のストラテジーを知る

**思政元素：语言和文化是密不可分的，通过学习日语了解日本的社会和文化，加深对社会主义核心价值观的认识。**

（二）教学内容

　１、主要内容

　 (1)　常用しているが不適切な日本語

(2)　談話の種類（道具的か自己充足的か）

(3)　雑談のストラテジー

　２、基本概念和知识点

　　　道具的コミュニケーション、自己充足的コミュニケーショ

　　　ン、ファティックコミュニケーション、マリノフスキー、

　　　形容詞から始めて質問中心、クローズドクエッションとオ

　　　ープンクエッション、リアクション、時事的な話題、自己

　　　開示と返報性

　３、问题应用

　　•　敬語フラッシュカードの言い換え

　　•　メールの執筆

　　•　会話の理解と練習

　　（三）思考与实践

　　　　•　ロールプレイ　エレベータの中での上司との会話

　　　　•　ロールプレイ　車の中での客との会話

（四）教学方法与手段

　　レジュメ、パワーポイント、mp3を使って、講義、会話練習

　　（リピート、シャドウィング）、翻訳練習、メール執筆を行う。

**第七章　インコタームズ**

　　（一）目的与要求

　　 •　インコタームズ知る

•　FOB、CFR、CIFを知る

•　EXW、DDPを知る

**思政元素：语言和文化是密不可分的，通过学习日语了解日本的社会和文化，加深对社会主义核心价值观的认识。**

（二）教学内容

　１、主要内容

　 (1)インコタームズ

(2)常用されるインコタームズ

(3)インコタームズの選び方

　２、基本概念和知识点

　　　インコタームズ、国際貿易条件、国際商業会議所、物品の

　　　引き渡し場所、危険負担、運送手配と負担、保険、FOB、CFR、

　　　CIF、EXW、DDP

　　　二の足をふむ、躊躇する、キャンペーン、知名度が低いメ

　　　ーカー、朝一で、直行直帰

　３、问题应用

　　•　敬語フラッシュカードの言い換え

　　•　メールの執筆

　　•　会話の理解と練習

　　（三）思考与实践

　　　　•　貿易初心者はどのインコタームズを選べば良いか

　　　　•　買い手、売り手にとって最も楽なインコタームズはどれか

（四）教学方法与手段

　　レジュメ、パワーポイント、mp3を使って、講義、会話練習

　　（リピート、シャドウィング）、翻訳練習、メール執筆を行う。

**第八章　交渉**

　　（一）目的与要求

　　 •　交渉とは何かを知る

•　交渉の時の日本語を知る

•　さまざま戦略を知る

**思政元素：语言和文化是密不可分的，通过学习日语了解日本的社会和文化，加深对社会主义核心价值观的认识。**

（二）教学内容

　１、主要内容

　 (1)交渉とは

(2)交渉戦略

(3)交渉の技術

　２、基本概念和知识点

　　　ゼロサム交渉、プラスサム交渉、ウィンウィン、海山、補

完条件、賢明な合意、協調戦略、譲歩戦略、競合戦略、現

状維持戦略、段階的要請法、譲歩的要請法、アンカリング、

ファーストビッド、BATNA

販売の見通しが良好、弊社、御社、納期の変更、競争力

　３、问题应用

　　•　敬語フラッシュカードの言い換え

　　•　メールの執筆

　　•　会話の理解と練習

　　（三）思考与实践

　　　　•　長期的な取引を期待している場合、どの交渉戦略を選ぶか

　　　　•　短期的に売り上げを伸ばしたい場合、どの戦略を選ぶか

（四）教学方法与手段

　　レジュメ、パワーポイント、mp3を使って、講義、会話練習

　　（リピート、シャドウィング）、翻訳練習、メール執筆を行う。

**第九章　支払い条件**

　　（一）目的与要求

　　 •　貿易の際の支払い条件を知る

•　L/Cの仕組みを知る

**思政元素：语言和文化是密不可分的，通过学习日语了解日本的社会和文化，加深对社会主义核心价值观的认识。**

（二）教学内容

　１、主要内容

　 (1)支払い条件

(2)L/C

(3)T/T

　２、基本概念和知识点

　　電信送金、送金小切手、手数料、前払い、後払い、信用状、

　　買取銀行、開設銀行、為替手形、手形支払書類渡し、手形引

　　受書類渡し

　　店頭販売計画、従来通り力を入れる、法人推進、コストパフ

　　ォーマンス、主力にする、飛躍的な数字は期待できない、本

　　格的に稼働する

　３、问题应用

　　•　敬語フラッシュカードの言い換え

　　•　メールの執筆

　　•　会話の理解と練習

　　（三）思考与实践

　　　　•　金額が大きい場合、どの支払い条件を選ぶか

　　　　•　初めての客で信用できない場合、どの条件を選ぶか

（四）教学方法与手段

　　レジュメ、パワーポイント、mp3を使って、講義、会話練習

　　（リピート、シャドウィング）、翻訳練習、メール執筆を行う。

**第十章　クレームと保険**

　　（一）目的与要求

　　 •　クレームとは何かを知る

•　クレームが出る理由、解決する方法を知る

•　貿易の保険について知る

**思政元素：语言和文化是密不可分的，通过学习日语了解日本的社会和文化，加深对社会主义核心价值观的认识。**

（二）教学内容

　１、主要内容

　 (1)クレームとは

(2)売り手、買い手にとってのクレーム

(3)保険の種類

　２、基本概念和知识点

　　　運送クレーム、貿易クレーム、和解、調停、仲裁、訴訟、

　　　検品、混入、買取を拒否、賠償を請求、手落ち、承諾する、

　　　入港、検品、回収

　　　貨物保健、貿易保険、製造物賠償責任保険、A.R.、W.A、F.P.A

　３、问题应用

　　•　敬語フラッシュカードの言い換え

　　•　メールの執筆

　　•　会話の理解と練習

　　（三）思考与实践

　　　　•　クレームをビジネスチャンスにするためにはどうするか

　　　　•　FOB、CFR、CIF売り手買い手どちらが保険を支払うか

（四）教学方法与手段

　　レジュメ、パワーポイント、mp3を使って、講義、会話練習

　　（リピート、シャドウィング）、翻訳練習、メール執筆を行う。

**第十一章　ゲーム理論**

　　（一）目的与要求

　　 •　ゲーム理論を知る

•　囚人のジレンマを知る

•　ナッシュ均衡を知る

**思政元素：语言和文化是密不可分的，通过学习日语了解日本的社会和文化，加深对社会主义核心价值观的认识。**

（二）教学内容

　１、主要内容

　 (1)ゲーム理論

(2)囚人のジレンマ

1. ナッシュ均衡

　２、基本概念和知识点

　　　戦略的状況、囚人のジレンマ、ナッシュ均衡、社会的ジレ

　　　ンマ、協力的行動、利己的行動、チキンゲーム、コミット

　　　メント、コミットメントデバイス、ゲームの木

　　　旅行がてら、引き締め、有給、自腹を切る、話は別、近場

　３、问题应用

　　•　敬語フラッシュカードの言い換え

　　•　メールの執筆

　　•　会話の理解と練習

　　（三）思考与实践

　　　　•　ゲーム理論でコロナを考えると

　　　　•　ゲーム理論で社会問題を考えると

（四）教学方法与手段

　　レジュメ、パワーポイント、mp3を使って、講義、会話練習

　　（リピート、シャドウィング）、翻訳練習、メール執筆を行う。

**第十二章　会議**

　　（一）目的与要求

　　 •　会議の種類を知る

•　創造会議の流れを知る

•　営業活動を知る

**思政元素：语言和文化是密不可分的，通过学习日语了解日本的社会和文化，加深对社会主义核心价值观的认识。**

（二）教学内容

　１、主要内容

　 (1)会議の種類

(2)ブレインストーミング

(3)営業

　２、基本概念和知识点

　　　ミーティング、グループディスカッション、コンセンサス、

　　　伝達会議、創造会議、調整会議、決定会議、ブレインスト

　　　ーミング、KJ法、クロージング、アフターフォロー

　３、问题应用

　　•　敬語フラッシュカードの言い換え

　　•　メールの執筆

　　•　会話の理解と練習

　　（三）思考与实践

　　　　•　新APPを開発する

　　　　•　開発したAPPを売り込む

（四）教学方法与手段

　　レジュメ、パワーポイント、mp3を使って、講義、会話練習

　　（リピート、シャドウィング）、翻訳練習、メール執筆を行う。

四、课程考核

（一）考核方式：考试

（二）成绩构成

　　　　　平时成绩占比：30%　期末考试占比：70%

（三）成绩考核标准

　貿易の用語を正確に理解しているかどうか、そしてその用　　　　　語を使いこなせるようになっているかどうか。同時に仕事　　　　　をする上で最低限必要なスキル――敬語とメールを身につ　　　　　けているかどうかをはかる。

五、各教学环节学时分配

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **教学环节**  **教学时数**  **课程内容** | **讲**  **课** | **习**  **题**  **课** | **讨**  **论**  **课** | **实验** | **其他教学环节** | **小**  **计** |
| 第一章 | 1 |  | 1 |  |  | 2 |
| 第二章 | 1 |  | 1 |  |  | 2 |
| 第三章 | 1 |  | 1 |  |  | 2 |
| 第四章 | 1 |  | 1 |  |  | 2 |
| 第五章 | 1 |  | 1 |  |  | 2 |
| 第六章 | 1 |  | 1 |  |  | 2 |
| 第七章 | 1 |  | 1 |  |  | 2 |
| 第八章 | 1 |  | 1 |  |  | 2 |
| 第九章 | 1 |  | 1 |  |  | 2 |
| 第十章 | 1 |  | 1 |  |  | 2 |
| 第十一章 | 1 |  | 1 |  |  | 2 |
| 第十二章 | 1 |  | 1 |  |  | 2 |
| 第十三章 |  |  |  |  | 2 | 2 |
| 合计 | 12 |  | 12 |  | 2 | 26 |

六、推荐实验教材和教学参考书

实验教材：

《商务谈判日语》杨晔、暨南大学出版社、2013年。

『ＢＪＴビジネス日本語能力テスト模試と対策』JALアカデミー、2006年。

参考书目：

『実践貿易実務（第12版）』石川雅啓、日本貿易振興機構（ジェトロ）、2016年。

『貿易実務の教科書』横山研治、大学教育出版、2006年。

『貿易実務ハンドブック　アドバンスト版　第４版』日本貿易実務検定協会、日本能率協会マネジメントセンター、2012年。

『「貿易実務」の仕事』樋口壽男、同文館、2007年。

『貿易の実務』石田貞夫、日本経済新聞社、1965年。

『入門・貿易実務』椿弘次、日本経済新聞社、2001。

『「貿易英語」の使い方』荒尾紀倫、同文館、2007年。

『はじめての貿易実務　図解』木村雅晴、ナツメ社、2008年。

『図解仕事の流れが一目でわかるはじめての貿易実務』木村雅晴、ナツメ社、2014年。

『図解これ１冊でぜんぶわかる！貿易実務』大須賀祐、あさ出版、2010年。

『これならわかる貿易書類入門』布施克彦、エクスメディア、2007年。

『ビジネス中国語マニュアル』藤本恒他、東方書店、2002年。

『実践ビジネス中国語会話――日中ビジネスマンへの道』塚本慶一、白水社、1995年。

『ビジネス中国語文書と会話』東錦華・李雲、白帝社、2000年。

『しごとの日本語ーーメールの書き方編』奥村他、アルク、2008年。

『マーケティングリサーチ』井徳正吾、すばる舎、2012年。

『マーケティング活動の進め方』木村達也、日本経済出版社、2008年。

『雑談力が上がる話し方――30秒でうちとける会話のルール』齋藤孝、ダイヤモンド社、2010年。

『交渉の英語入門』藤田榮一、日本経済新聞社、1993年。

『交渉戦略の実際』佐久間賢、日本経済新聞社、1996年。

『新版　ハーバード流交渉術』半球コミュニケーションズ、1998年。

『交渉戦略の実際』佐久間賢、日本経済新聞社、1996年。

『戦略的交渉入門』田村治朗、隅田浩司、日本経済新聞出版社、2014年。

『交渉力入門』佐久間賢、日本経済出版社、2011年。

『ハーバード流交渉術ーーイエスを言わせる方法』フィッシャー＆ユーリー、三笠書房、1989年。

『クレーム対応の基本が面白いほど身につく本』舟橋孝之、中経出版、2007年。

『会議の進め方』高橋誠、日本経済新聞社、2008年。

『この１冊ですべてがわかる営業の基本』横山信弘、日本実業出版社、2019年。

『ゲーム理論入門の入門』鎌田雄一郎、岩波書店、2019年。

『社会的ジレンマ――「環境破壊から「いじめ」まで』山岸俊男、2000年。

『図解で学ぶゲーム理論入門』天谷研一、日本能率協会マネジメントセンター、2011年。

七、其他需说明的

大纲修订人：泽崎真希 修订日期：2022年8月

大纲审定人： 石萍 审定日期：2022年8月