

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC NAM CẦN THƠ  
KHOA LUẬT**



**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT HỌC PHẦN  
KỸ NĂNG ĐÀM PHÁN, SOẠN THẢO  
HỢP ĐỒNG**

**(LƯU HÀNH NỘI BỘ)**

**CẦN THƠ – 2018**

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC NAM CẦN THƠ**  
**KHOA LUẬT**

**ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT MÔN HỌC**  
**KỸ NĂNG ĐÀM PHÁN, SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI**

**1. THÔNG TIN VỀ MÔN HỌC.**

- **Tên môn học:** Kỹ năng đàm phán, soạn thảo hợp đồng thương mại.
- **Đối tượng áp dụng:** + Ngành Luật kinh tế.  
+ Bachelor: Đại học  
+ Hệ Chính quy
- **Số tín chỉ:** 02;      **Số tiết:** 30 tiết
- **Giảng viên phụ trách:** Bộ môn Luật Kinh tế
- **Địa chỉ Khoa Luật:** Phòng C02- Khu Hiệu Bộ - Số 168 – Đường Nguyễn Văn Cừ (nối dài) – Quận Ninh Kiều – Cần Thơ

**2. MỤC TIÊU CHUNG CỦA MÔN HỌC**

**2.1. Về kiến thức**

- Có hiểu biết tổng quát về kỹ năng đàm phán, soạn thảo hợp đồng thương mại;
- Xác định được các nguyên tắc, yêu cầu, các giai đoạn và các kỹ năng cần thiết đàm phán, soạn thảo hợp đồng thương mại (HĐTM).
- Hạn chế rủi ro trong đàm phán, soạn thảo HĐTM nói chung và một số HĐTM cụ thể.

**2.2. Về kỹ năng**

- Có kỹ năng phân tích, đánh giá các quy định pháp luật về hợp đồng;
- Có kỹ năng đàm phán, soạn thảo hợp đồng trong hoạt động thương mại;
- Có khả năng lập luận, tranh luận để bảo vệ quan điểm của mình;
- Có kỹ năng thuyết trình;
- Có khả năng tự học, tự cập nhật kiến thức để nâng cao trình độ.

**2.3. Mức tự chủ và trách nhiệm**

- Có khả năng làm việc độc lập, làm việc nhóm trong điều kiện thay đổi, chịu trách nhiệm cá nhân và trách nhiệm đối với nhóm.
- Có khả năng hướng dẫn, giám sát các chủ thể khác thực hiện các nhiệm vụ xác định trong hoạt động nghề nghiệp.
- Có khả năng tự định hướng, đưa ra kết luận chuyên môn và có thể bảo vệ quan điểm cá nhân.

- Có khả năng lập kế hoạch, điều phối và quản lý các nguồn lực, đánh giá và cải thiện hiệu quả các hoạt động.

#### 2.4. Về thái độ

- Nhận thức đúng đắn về quyền tự do hợp đồng của các tổ chức, cá nhân trong hoạt động thương mại.

- Nhận thức đúng đắn về vị trí, vai trò của đàm phán, soạn thảo HĐTM góp phần nâng cao hiệu quả ký kết và thực hiện HĐTM.

- Có thái độ nghiêm túc trong học tập và nghiên cứu khoa học.

### 3. MỤC TIÊU NHẬN THỨC CHI TIẾT

<b>MT</b> <b>VĐ</b>	<b>Bậc 1</b>	<b>Bậc 2</b>	<b>Bậc 3</b>
<b>1.</b> <b>Tổng</b> <b>quan về</b> <b>kỹ năng</b> <b>đàm</b> <b>phán,</b> <b>soạn thảo</b> <b>hợp đồng</b> <b>trong</b> <b>hoạt động</b> <b>thương</b> <b>mại</b>	<b>1A1.</b> Nêu được khái niệm kỹ năng đàm phán, soạn thảo hợp đồng (HĐ) trong hoạt động thương mại. <b>1A2.</b> Nêu được một số kỹ năng cơ bản trong đàm phán, soạn thảo HĐ trong hoạt động thương mại <b>1A3.</b> Nêu được vai trò của kỹ năng đàm phán, soạn thảo Hợp đồng trong hoạt động thương mại <b>1A4.</b> Nêu được mối quan hệ giữa đàm phán và soạn thảo HĐ trong hoạt động thương mại.	<b>1B1.</b> Phân tích được các hình thức đàm phán, soạn thảo HĐ trong hoạt động thương mại. <b>1B2.</b> Phân tích được mối quan hệ giữa kỹ năng đàm phán và kỹ năng soạn thảo HĐ trong hoạt động thương mại.	<b>1C1.</b> Đánh giá được ưu điểm của từng hình thức kỹ năng đàm phán, soạn thảo HĐ trong hoạt động thương mại. <b>1C2.</b> Đánh giá được hạn chế từng hình thức kỹ năng đàm phán, soạn thảo HĐ trong hoạt động thương mại. <b>1C3.</b> Đề xuất được giải pháp nâng cao hiệu quả các kỹ năng đàm phán, soạn thảo HĐ trong hoạt động thương mại.
<b>2. Nguyên</b> <b>tắc đàm</b> <b>phán HĐ</b> <b>trong</b> <b>HĐTM,</b> <b>kiểu, hình</b> <b>thức, các</b>	<b>2A1.</b> Nêu được các nguyên tắc đàm phán hợp đồng trong hoạt động thương mại. <b>2A2.</b> Nêu được các kiểu đàm phán hợp đồng trong hoạt động thương mại.	<b>2B1.</b> Nắm vững được các nguyên tắc đàm phán hợp đồng trong hoạt động thương mại <b>2B2.</b> So sánh được các kiểu đàm phán hợp đồng trong hoạt động	<b>2C1.</b> Nhận xét được về những ưu điểm, hạn chế của các kiểu đàm phán hợp đồng trong hoạt động thương mại <b>2C2.</b> Nhận xét về

<p><b>giai đoạn đàm phán và một số rủi ro trong đàm phán HĐ trong HĐTM</b></p>	<p><b>2A3.</b> Nêu được các hình thức đàm phán hợp đồng trong hoạt động thương mại.</p> <p><b>2A4.</b> Nêu được các giai đoạn đàm phán hợp đồng thương mại.</p> <p><b>2A5.</b> Nêu được các công việc trong giai đoạn chuẩn bị đàm phán hợp đồng thương mại.</p> <p><b>2A6.</b> Nêu được các bước đàm phán hợp đồng thương mại.</p> <p><b>2A7.</b> Nêu được các rủi ro và một số biện pháp phòng tránh rủi ro trong đàm phán hợp đồng thương mại.</p>	<p>thương mại.</p> <p><b>2B3.</b> Phân biệt được các hình thức đàm phán hợp đồng trong hoạt động thương mại.</p> <p><b>2B4.</b> Phân tích được các giai đoạn đàm phán hợp đồng thương mại</p> <p><b>2B5.</b> Phân tích được các công việc trong mỗi giai đoạn đàm phán hợp đồng thương mại</p> <p><b>2B6.</b> Phân tích được các rủi ro trong đàm phán hợp đồng thương mại.</p> <p><b>2B7.</b> Phân tích được các giải pháp phòng tránh rủi ro trong đàm phán hợp đồng thương mại.</p>	<p>những ưu điểm, hạn chế của các hình thức đàm phán hợp đồng trong hoạt động thương mại.</p> <p><b>2C3.</b> Bình luận được các điểm cần lưu ý khi đàm phán hợp đồng thương mại</p> <p><b>2C4.</b> Bình luận được các rủi ro và các giải pháp phòng tránh rủi ro khi đàm phán, soạn thảo hợp đồng thương mại.</p>
<p><b>3. Khái quát về văn bản hợp đồng thương mại và yêu cầu của soạn thảo HĐTM</b></p>	<p><b>3A1.</b> Nêu được hình thức hợp đồng thương mại. .</p> <p><b>3A2.</b> Nêu được và cấu trúc hợp đồng thương mại.</p> <p><b>3A3.</b> Nêu được các bước của soạn thảo hợp đồng TM</p> <p><b>3A4.</b> Một số kỹ năng cơ bản của soạn thảo HĐTM</p>	<p><b>3B1.</b> Xác định được kỹ năng xác định tư cách chủ thể của các bên tham gia hợp đồng</p> <p><b>3B2.</b> Kỹ năng xác định đối tượng của hợp đồng và pháp luật điều chỉnh</p> <p><b>3B3.</b> Phân tích và soạn thảo được một số điều khoản cơ bản của HĐTM</p>	<p><b>3C1.</b> Tìm hiểu và bình luận được các quy định xác định tư cách chủ thể của các bên tham gia hợp đồng</p> <p><b>3C2.</b> Tìm hiểu và bình luận các Kỹ năng xác định đối tượng của hợp đồng và pháp luật điều chỉnh</p> <p><b>3C3.</b> Tìm hiểu và bình luận các Kỹ</p>

			năng soạn thảo một số điều khoản cơ bản của hợp đồng.
<b>4.</b> <b>Cách thức soạn thảo HĐ trong HĐTM và phòng tránh rủi ro trong soạn thảo</b>	<b>4A1.</b> Nêu được yêu cầu đối với kỹ năng soạn thảo, ký kết các loại hợp đồng thương mại và phòng tránh rủi ro. <b>4A2.</b> Nêu được nội dung kỹ năng soạn thảo hợp đồng thương mại <b>4A3.</b> Nêu được nội dung kỹ năng ký kết hợp đồng thương mại. <b>4A4.</b> Nêu được nội dung kỹ năng phòng tránh rủi ro trong hợp đồng thương mại.	<b>4B1.</b> Phân tích được yêu cầu đối với kỹ năng soạn thảo, ký kết các loại hợp đồng thương mại và phòng tránh rủi ro. <b>4B2.</b> Phân tích được nội dung kỹ năng soạn thảo hợp đồng thương mại. <b>4B3.</b> Phân tích được nội dung kỹ năng ký kết hợp đồng thương mại. <b>4B4.</b> Phân tích được nội dung kỹ năng phòng tránh rủi ro trong hợp đồng thương mại.	<b>4C1.</b> Vận dụng được các kỹ năng để tư vấn soạn thảo hợp đồng. <b>4C2.</b> Vận dụng được các kỹ năng để tư vấn ký kết hợp đồng thương mại. <b>4C3.</b> Vận dụng được các kỹ năng để tổng hợp tư vấn cho khách hàng phòng tránh rủi ro.
<b>5.</b> <b>Kỹ năng đàm phán, soạn thảo một số hợp đồng phổ biến trong thương mại</b>	<b>5A1.</b> Nêu được những yêu cầu cần thiết đối với việc soạn thảo, ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa, Đại lý thương mại, Hợp tác Kinh doanh <b>5A2.</b> Nêu được kỹ năng để thực hiện đàm phán, soạn thảo hợp đồng mua bán hàng hóa, Đại lý thương mại, Hợp tác Kinh doanh	<b>5B1.</b> Phân tích được những yêu cầu cần thiết đối với việc soạn thảo, ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa, Đại lý thương mại, Hợp tác Kinh doanh <b>5B2.</b> Phân tích được kỹ năng để thực hiện đàm phán, soạn thảo hợp đồng mua bán hàng hóa, Đại lý thương mại, Hợp tác Kinh doanh <b>5B3.</b> Phân tích được	<b>5C1.</b> Vận dụng được những yêu cầu cần thiết đối với việc soạn thảo, ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa, Đại lý thương mại, Hợp tác Kinh doanh đối với những hợp đồng thực tế <b>5B2.</b> Vận dụng được kỹ năng để thực hiện đàm phán, soạn thảo hợp đồng mua bán hàng hóa, Đại lý thương mại, Hợp tác

		kỹ năng phòng tránh rủi ro đối với hợp đồng mua bán hàng hóa, Đại lý thương mại, Hợp tác Kinh doanh	Kinh doanh đối với những hợp đồng thực tế <b>5B3.</b> Vận dụng được kỹ năng phòng tránh rủi ro đối với hợp đồng mua bán hàng hóa, Đại lý thương mại, Hợp tác Kinh doanh khi có rủi ro xảy ra và định hướng giải quyết.
--	--	---	---

#### 4. HÌNH THỨC TỔ CHỨC DẠY-HỌC

##### 4.1. Lịch trình chung

Số Tiết	VD	Hình thức tổ chức dạy-học			
		Lí thuyết	Seminar	LVN	Tự học
30	. 5 vấn đề	10	15		5

##### 4.2. Lịch trình cụ thể

Thời lượng	Nội dung giảng dạy	Hoạt động của giảng viên	Hoạt động của sinh viên
Tiết 1-6	<p><b>Vấn đề 1. Tổng quan về kỹ năng đàm phán, soạn thảo hợp đồng trong hoạt động thương mại</b></p> <p>1.1. Khái niệm đàm phán, soạn thảo HĐ trong hoạt động TM</p> <p>1.2 Khái niệm kỹ năng đàm phán, soạn thảo HĐ trong hoạt động TM</p> <p>1.3. Một số kỹ năng cơ bản trong đàm phán, soạn thảo HĐ trong hoạt động TM</p> <p>1.4. Vai trò của kỹ năng đàm phán, soạn thảo HĐ trong HĐTM</p> <p>1.5. Mối quan hệ giữa đàm phán và</p>	<p>- GV diễn giảng</p> <p>- GV đặt câu hỏi, nêu tình huống.</p> <p>- Hướng dẫn, giải đáp.</p>	<p>- SV nghe giảng.</p> <p>- SV thảo luận; Trả lời câu hỏi, đưa ra phương án giải quyết tình huống.</p>

	soạn thảo HĐ trong HĐTM		
<b>Tiết 7-9</b>	<p><b>Vấn đề 2. Nguyên tắc, kiểu, hình thức và các giai đoạn đàm phán hợp đồng trong hoạt động thương mại</b></p> <p>2.1. Nguyên tắc đàm phán hợp đồng trong HĐTM</p> <p>2.2. Các kiểu đàm phán hợp đồng trong HĐTM</p> <p>2.3. Các hình thức đàm phán hợp đồng trong HĐTM</p> <p>2.4. Các kỹ năng cơ bản trong đàm phán hợp đồng trong HĐTM</p> <p>2.4. Các giai đoạn đàm phán hợp đồng trong HĐTM</p> <p>2.5. Phòng tránh rủi ro trong đàm phán hợp đồng trong HĐTM</p>	<p>- GV diễn giảng</p> <p>- GV đặt câu hỏi, nêu tình huống.</p> <p>- Hướng dẫn, giải đáp.</p>	<p>- SV nghe giảng.</p> <p>- SV thảo luận; Trả lời câu hỏi, đưa ra phương án giải quyết tình huống.</p>
<b>Tiết 10-15</b>	<p><b>Vấn đề 3. Khái quát về văn bản hợp đồng thương mại và yêu cầu của soạn thảo hợp đồng thương mại</b></p> <p>3.1. Hình thức và cấu trúc văn bản HĐTM</p> <p>3.2. Yêu cầu của soạn thảo hợp đồng TM</p> <p>3.3. Các bước của soạn thảo hợp đồng TM</p> <p>3.4. Một số kỹ năng cơ bản của soạn thảo hợp đồng TM</p>	<p>- GV diễn giảng</p> <p>- GV đặt câu hỏi, nêu tình huống.</p> <p>- Hướng dẫn, giải đáp.</p>	<p>- SV nghe giảng.</p> <p>- SV thảo luận; Trả lời câu hỏi, đưa ra phương án giải quyết tình huống.</p>
<b>Tiết 16 – 18</b>	<p><b>Vấn đề 4. Cách thức soạn thảo HĐ trong HĐTM và phòng tránh rủi ro trong soạn thảo HĐ trong hoạt động thương mại</b></p> <p>4.1. Cách thức soạn thảo HĐ trong HĐTM</p> <p>4.2. Cách thức ký kết HĐ trong HĐTM</p>	<p>- GV diễn giảng</p> <p>- GV đặt câu hỏi, nêu tình huống.</p> <p>- Hướng dẫn, giải đáp.</p>	<p>- SV nghe giảng.</p> <p>- SV thảo luận; Trả lời câu hỏi, đưa ra phương án giải quyết tình huống.</p>

	4.3. Phòng tránh rủi ro trong soạn thảo HĐ trong HĐTM		
<b>Tiết 19-29</b>	<b>Vấn đề 5. Kỹ năng đàm phán, soạn thảo một số hợp đồng phổ biến trong hoạt động thương mại</b> 5.1. Hợp đồng Mua bán hàng hóa và một số hợp đồng khác trong lĩnh vực hàng hóa 5.2. Hợp đồng Đại lý thương mại và một số hợp đồng khác trong lĩnh vực dịch vụ 5.3. Hợp đồng Hợp tác kinh doanh và một số hợp đồng khác trong lĩnh vực Đầu tư	- Tóm lược những kiến thức về hợp đồng TM. - Đưa ra các tình huống về soạn thảo hợp đồng. - Điều hành các nhóm thực hành soạn thảo và báo cáo; nhận xét, chỉnh sửa báo cáo nhóm.	- SV nghe giảng; - Thực hành soạn thảo hợp đồng theo tình huống GV cung cấp. - Tiến hành báo cáo và chỉnh sửa báo cáo theo nhận xét của GV.
<b>Tiết 30-30</b>	<b>Ôn tập kết thúc môn</b>	Tóm lược các nội dung cơ bản, giải đáp thắc mắc của sinh viên	Lắng nghe; đặt các câu hỏi còn thắc mắc.

## 5. PHƯƠNG PHÁP, HÌNH THỨC KIỂM TRA ĐÁNH GIÁ

TT	Hình thức	Trọng số (%)	Tiêu chí đánh giá	Thang điểm
1	<b>Chuyên cần</b>	10	Tính chủ động, mức độ tích cực chuẩn bị bài và tham gia các hoạt động trong giờ học.	10
		10	Thời gian tham dự buổi học bắt buộc, vắng không quá 20% số tiết học. Sinh viên vắng một tiết học bị trừ một điểm.	10
2	<b>Thường xuyên</b>	15	- Sinh viên làm 01 bài kiểm tra cá nhân - Tiêu chí đánh giá bài kiểm tra: + Đúng nội dung đáp án: 7.0 điểm + Trình bày rõ ràng, súc tích: 1.0 điểm + Lập luận khoa học, logic: 2.0 điểm <b>Tổng: 10 điểm</b>	10
		15	- Sinh viên làm 01 bài báo cáo nhóm - Tiêu chí đánh giá bài báo cáo. + Xác định vấn đề rõ ràng, hợp lý, khả thi: 2.0 điểm	10



			+ Phân tích logic, sâu sắc, có liên hệ thực tế: 4.0 điểm + Chuẩn bị chu đáo, cẩn thận: 1.0 điểm + Trả lời chính xác các câu hỏi trong buổi báo cáo: 1.0 điểm + Trình bày báo cáo rõ ràng, lời cuốn: 1.0 điểm + Hình thức sáng tạo: 1.0 điểm Tổng: 10 điểm	
3	<b>Thi kết thúc HP</b>	50	+ Thi kết thúc học phần + Hình thức thi: Thi tự luận (thời gian 60 phút) + Tiêu chí đánh giá bài thi: Theo đáp án của đề thi.	10

## 6. HỌC LIỆU

### A. TÀI LIỆU THAM KHẢO BẮT BUỘC

1. Trường Đại học Luật Hà Nội, *Giáo trình luật thương mại* (tập 1), Nxb. Công an nhân dân, Hà Nội, 2014.
2. Trường Đại học Luật Hà Nội, *Giáo trình luật thương mại* (tập 2), Nxb. Công an nhân dân, Hà Nội, 2014.

### B. TÀI LIỆU THAM KHẢO KHÔNG BẮT BUỘC

1. Trường Đại học Luật TP.HCM (2014), *Giáo trình pháp luật về hợp đồng và bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng*, Nxb Hồng Đức, TP.HCM.
2. Bộ luật dân sự năm 2015.
3. Luật thương mại năm 2005

Cần Thơ, ngày      tháng      năm

**HIỆU TRƯỞNG**

**TRƯỞNG KHOA**

**TRƯỞNG BỘ MÔN**