

International Business Negotiations (B001689)

Cursusomvang *(nominale waarden; effectieve waarden kunnen verschillen per opleiding)*

Studiepunten 4.0

Studietijd 120 u

Aanbodsessies en werkvormen in academiejaar 2024-2025

A (Jaar)

Engels

Gent

zelfstandig werk

hoorcollege

werkcollege

groepswork

practicum

Lesgevers in academiejaar 2024-2025

De Wulf, Hans

RE21

Verantwoordelijk lesgever

Aangeboden in onderstaande opleidingen in 2024-2025

stptn

aanbodsessie

Onderwijstalen

Engels

Trefwoorden

onderhandelen in een internationale commerciële context

Situering

De cursus, onderdeel van het vaardighedenpakket op masterniveau, wil studenten laten onderhandelen met een team van buitenlandse studenten over een internationale zakendeal. De drie voornaamste doelstellingen van de cursus zijn: studenten op een andere dan een louter juridische manier naar een internationale zakendeal laten kijken, met bv. aandacht voor strategie; hen via een "al doende leren"-techniek betere vaardigheden inzake onderhandelen bijbrengen; hen een gevoel voor de interculturele aspecten van dergelijke deals en onderhandelingen bijbrengen.

Inhoud

Zie de Engelse versie van deze fiche voor meer details (het vak bestaat alleen in het Engels). De cursus draait rond een grote zakendeal tussen een groot Afrikaans grondstoffen-bedrijf vertegenwoordigd door het Genste team en een Amerikaanse farmaceutische multinational vertegenwoordigd door het buitenlandse team. De cursus vangt aan met zelfstudie door studenten van de feiten van de case, en met een drietal inleidende lessen waarin juridische basisbeginselen inzake joint ventures, licenties en leveranciersovereenkomsten worden besproken, en een SWOT-analyse wordt gemaakt van de positie van de twee partijen bij de onderhandelingsoefening. Ook enkele beperkte theoretische aspecten en tips & tricks inzake onderhandelingen komen in die eerste lessen aan bod. Verder worden twee online gastcolleges gegeven, één over de corporate finance-aspecten van de onderhandelen business deal, en één over maatschappelijk verantwoord ondernemen. In essentie bestaat de cursus uit een realistische onderhandeling, in verschillende sessies van drie uur onderhandelen die worden voorbereid in groepsessies van op hun beurt minstens drie uur, waarbij de onderhandeling gebeurt tussen een team van Gentse studenten en een team van buitenlandse studenten. Per onderhandeling -die via videoconferentie gebeurt- vaardigt elk team drie studenten af. Tijdens de sessies staat het ganse team ten dienste van de drie onderhandelaars, met elektronische back-up (tips en feedback geven). Gans het

team werkt ook mee aan de wekelijkse voorbereiding van de onderhandeling. Elke week moet een voorbereidend memo aan de tegenstrevers gezonden worden, met punten die tijdens de live onderhandelingen te bespreken zijn. Verder moet er regelmatig een korte schriftelijke info-nota ten behoeve van de eigen raad van bestuur opgesteld worden.

De cursus is intens (eerst twee weken intense voorbereiding, zowat 9 uur per week contacturen, dan 4 weken met vijf onderhandelingen en bijhorende voorbereidende sessies) maar is anderzijds op 6 weken voorbij (=midden november als de cursus in het eerste semester gegeven wordt, één of twee weken voor de paasvakantie als ze in het tweede semester gegeven wordt)

Begincompetenties

Een goede kennis van het Engels, die de student in staat stelt met "native speakers" live te onderhandelen in het Engels.

Een basiskennis van enkele heel basic beginselen inzake contractenrecht en vennootschapsrecht.

Eindcompetenties

- 1 Kennis van de praktijken over de juridische vormgeving van internationale samenwerkingsovereenkomsten, in het bijzonder joint ventures en licentieovereenkomsten.
- 2 basivaardigheden inzake onderhandelen in een internationale context
- 3 Een strategische ingesteldheid en inzicht bij het onderhandelen over zulke "zakendeals"
- 4 bewustzijn over, en vaardigheid om om te gaan met, interculturele gevoeligheden die bij internationale handelstransacties komen kijken
- 5 Inzicht in de rol van juristen in zulke transacties, inclusief de noodzaak van het vinden van een evenwicht tussen het behartigen van de belangen van de cliënt en het respecteren van deontologische en morele voorschriften
- 6 Aangescherpte vaardigheid tot schriftelijke zakelijke communicatie
- 7 kunnen samenwerken binnen een team van onderhandelaars en juristen

Creditcontractvoorwaarde

De toegang tot dit opleidingsonderdeel via creditcontract is open: de student houdt zelf rekening met voorkennis uitgedrukt in begincompetenties

Examencontractvoorwaarde

Dit opleidingsonderdeel kan niet via examencontract gevolgd worden

Didactische werkvormen

Groepswerk, Werkcollege, Hoorcollege, Practicum, Zelfstandig werk

Toelichtingen bij de didactische werkvormen

Deze blijken uit de secties "inhoud" en "details werkvormen" van deze fiche.

Mondelinge werkvormen, waarbij samengewerkt moet worden met groepsleden, staan voorop. Maar er moeten ook drie schriftelijke memo's opgesteld worden, die als verslagen kunnen beschouwd worden. Studenten moeten ook contractuele clausules in hoofdlijnen uitschrijven (opnieuw collectief). Centraal staan natuurlijk de mondelinge onderhandelingen zelf en het groepsoverleg dat deze voorafgaat.

Studiemateriaal

Type: Handboek

Naam: Bradlow/Finkelstein Negotiating Business transactions, 3rd edition, Aspen Publishing

Richtprijs: Gratis of betaald door opleiding

Optioneel: nee

Online beschikbaar : Nee

Beschikbaar in de bibliotheek : Ja

Beschikbaar via studentenvereniging : Nee

Type: Slides

Naam: slides

Richtprijs: Gratis of betaald door opleiding

Optioneel: nee

Beschikbaar op Ufora : Ja

Referenties

zie leermateriaal

Vakinhoudelijke studiebegeleiding

De studiebegeleiding gebeurt zeer intens door de lesgever, niet alleen via de tweewekelijkse bijeenkomsten (onderhandeling en officiële voorbereiding ervan) maar ook door quasi-dagelijks overleg met de studenten over hun voortgang, teneinde hen te helpen en bij te sturen. De lesgever is een coach gedurende de weken dat de oefening loopt.

Evaluatiemomenten

niet-periodegebonden evaluatie

Evaluatievormen bij periodegebonden evaluatie in de eerste examenperiode

Evaluatievormen bij periodegebonden evaluatie in de tweede examenperiode

Evaluatievormen bij niet-periodegebonden evaluatie

Participatie, Werkstuk

Tweede examenkans in geval van niet-periodegebonden evaluatie

Examen in de tweede examenperiode is niet mogelijk

Toelichtingen bij de evaluatievormen

1 student Memos (3) (20%)

2 Onderhandelingen (55%)

3 participatie tijdens sessies (25%)

Bovenstaande zijn de drie componenten waaraan de student moet deelnemen en waariop hij/zij geëvalueerd wordt. Studenten moeten aan alle componenten deelnemen om te kunnen slagen: onderhandelingsessies, voorbereidende sessie, opstellen van tussentijdse memos en schrijven van eindpaper.

Zie voor meer uitleg de Engelse versie van deze fiche

Eindscoreberekening

1 student Memos (3) (20%)

2 Onderhandelingen (55%)

3 participatie tijdens sessies (25%)

Om te kunnen slagen moet student aan elk onderdeel deelnemen

Faciliteiten voor werkstudenten

Dit vak kan uit zijn aard niet gevolgd worden door wie niet live aan alle gemeenschappelijke sessies kan deelnemen.