朝陽科技大學 094學年度第2學期教學大綱
Commercial Negotiation 商務談判

當期課號	1810	**Course Number**	1810
授課教師	林萬和	**Instructor**	LIN,WAN HO
中文課名	商務談判	**Course Name**	Commercial Negotiation
開課單位	應用外語系(四日)二A	**Department**	
修習別	選修	**Required/Elective**	Elective
學分數	3	**Credits**	3
課程目標	本課程目標即是以商業談判相關英文商業個案爲藍本，讓同學實際分組以英文談判，從中學習談判技巧及商業知識。	**Objectives**	The students will have to study some commercial negotiation cases as the basic skills. The students will learn the business knowledge and commercial negotiation skills on real negotiation practice.
教材	企業談判:理論與實務 吳松齡著 滄海書局	**Teaching Materials**	The enterprise negotiates principles and practices
成績評量方式	出缺勤 期中,末考	**Grading**	to be out on duty a midterm examination a terminal examination
教師網頁			
教學內容	壹.商務談判概念篇 1.商務談判概論 2.商務談判特性與認知 3.商務談判理論 貳.商務談判程序篇 4.商務談判理論心理因素 5.商務談判前之準備階段 參.商務談判管理篇 6.商務談判策略 7.與內部利益關係人之企業談判 8.與外部利益關係人之企業談判 肆.商務談判發展篇 9.國際商務談判 10.商務仲裁 11.商務談判之簽約與履行	**Syllabus**	1.Commercial Negotiation notion 2.Commercial Negotiation processes 3.Commercial Negotiation management 4.Commercial Negotiation develop

尊重智慧財產權，請勿非法影印。