

朝陽科技大學
103學年度第1學期教學大綱

當期課號	2318	中文科名	商務談判
授課教師	貝瑞農	開課單位	應用英語系
學分數	2	修課時數	2
		開課班級	日間部四年制4年級 A班
修習別	專業選修		
類別	一般課程		

本課程與系所培養學生核心能力關聯度	高度關聯	中高關聯	中度關聯	中低關聯	低度關聯
專業英語(文)聽說讀寫能力。				✓	
第二外語(日文、西班牙文)應用能力。					✓
專業英語(文)理論知識與實務能力。				✓	
專業英語(文)溝通協調與團隊合作能力。			✓		
資訊應用與外語簡報能力。			✓		
文創思考與邏輯分析能力。	✓				

本課程培養學生下列知識：

本課程目標即是以商業談判相關英文商業個案為藍本，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。

- 1.瞭解談判的本質、範疇、衝突管理及策略
- 2.談判前的準備工作
- 3.談判破裂提出解決方法及補救措施

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.

每週授課主題

- 第01週：導論
- 第02週：第一章 企業談判的概念
- 第03週：第二章 企業談判的理論 (I)
- 第04週：第二章 企業談判的理論 (II)
- 第05週：第三章 企業談判前的準備階段 (I)
- 第06週：第四章 企業談判前的準備階段 (II)
- 第07週：第五章 企業談判的談判程序階段
- 第08週：第六章 企業談判策略
- 第09週：期中考
- 第10週：第七章 與內部利益關係人的企業談判
- 第11週：第八章 與外部利益關係人的企業談判 (I)
- 第12週：第九章 與外部利益關係人的企業談判 (II)
- 第13週：第十章 國際企業談判
- 第14週：第十一章 第三方的介入
- 第15週：第十二章 企業商務仲裁
- 第16週：第十三章 企業談判之簽約與履行
- 第17週：個案討論
- 第18週：期末考

成績及評量方式

- 平時作業及出席：20%
 期中考：20%
 期末考：20%
 學習態度：20%
 口頭報告：20%

證照、國家考試及競賽關係

本課程無證照、國家考試及競賽資料。

主要教材

1. 書名：企業談判：理論與實務 作者：吳松齡 出版社：滄海書局 (教科書)
2. PPT(自製教材)

3.談判實務案例(iLMS數位學習系統)

參考資料

本課程無參考資料!

建議先修課程

本課程無建議先修課程

教師資料

教師網頁：<http://www.cyut.edu.tw/~kfyang/>

E-Mail：kfyang@cyut.edu.tw

Office Hour：

星期二,第3~4節,地點:G-515;

星期三,第3~4節,地點:G-515;

分機:

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。