

朝陽科技大學
103學年度第2學期教學大綱

當期課號	7050	中文科名	談判與衝突管理
授課教師	郭元慶	開課單位	企業管理系
學分數	3	修課時數	3
修習別	專業選修	開課班級	日間部碩士班2年級 A班
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
專業倫理與團隊合作態度。		✓			
自主學習與終身學習態度。		✓			
產業趨勢與國際視野洞察能力。			✓		
經營診斷能力。		✓			
創新策略與經營模式之規劃與執行能力。		✓			

本課程培養學生下列知識：

本課程主要在訓練學生如何營造談判情境、研判衝突的狀況、運用談判技巧、進行談判的事前準備與簽訂談判的協議等。

1. 探討談判之理論與實務。
2. 增進職場爭議事件與協商之執行能力與技巧等。
3. 經由本課程的演練，豐富學生談判實際操作能力與專業認知。

We're always negotiating, every day of our lives and in every kind of situation---whether it's a boyfriend and girlfriend deciding which movie to see, a husband and wife deciding which city to live in, a customer looking to buy an automobile, or an employee trying to get a raise. We all negotiate. But many of us still have a fundamental fear of negotiation. Ultimately, negotiating is all about whose concept of reality is going to prevail. In the other hand, negotiations can get emotional. But you need to remind yourself that they're about business. This course will introduce above issues. Trying to make students know how to use negotiation theory and skill to solving they problem and conflict.

每週授課主題

- 第01週：課程簡介、評量方法介紹
- 第02週：衝突與談判情境的發生
- 第03週：衝突與談判情境的發生
- 第04週：衝突管理文獻討論
- 第05週：衝突管理文獻討論
- 第06週：衝突管理的應用
- 第07週：衝突管理的應用
- 第08週：談判基本概念
- 第09週：談判技巧
- 第10週：談判文獻討論
- 第11週：談判文獻討論
- 第12週：各種情境的談判技巧與演練
- 第13週：各種情境的談判技巧與演練
- 第14週：各種情境的談判技巧與演練
- 第15週：衝突管理、談判技巧與其他管理工具的綜和運用
- 第16週：衝突管理、談判技巧與其他管理工具的綜和運用
- 第17週：課程回顧與議題前瞻
- 第18週：期末考

成績及評量方式

- 書報討論：30%
- 個案討論：20%
- 實際演練：30%
- 課堂參與：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：衝突管理 作者：汪明生、朱斌好等著 出版社：五南 ISBN：957111782X 出版年：1999 版次：初版(教科書)

參考資料

書名：組織行為學 作者：Robbins,S.P.,李青芬等譯 出版年(西元)：2002 出版社：華泰

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/~louiskuo11/>

E-Mail：louiskuo11@gmail.com

Office Hour：

分機：

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。