

朝陽科技大學
106學年度第1學期教學大綱

當期課號	3220	中文科名	談判技巧實務
授課教師	趙裕彬	開課單位	銀髮產業管理系
學分數	2	修課時數	2
修習別	專業選修	開課班級	四年制4年級 A班
類別	一般課程		

本課程與系所培養學生能力指標關聯度：

核心能力	能力指標	高度關聯	中度關聯	低度關聯
銀髮產業經營管理的能力	執行銀髮產業管理之能力	✓		
銀髮產業專業服務的能力	銀髮服務實務與管理技巧		✓	
溝通協調與團隊合作的能力	人際溝通能力		✓	
溝通協調與團隊合作的能力	語文表達能力		✓	

本課程培養學生下列知識：

本課程將透過談判技巧的探討、及實務經驗的交互驗證，配合演練與研討、小組報告，讓同學以輕鬆幽默的方式，來體驗這一門社會科學，改變說話技巧，掌握致勝關鍵。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。

- 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。

The course aims to enhance the connection between the theory and practice of negotiation skills and to broaden the perspective of the understanding to the practice of negotiation skills. It is hoped that students learn to improve the ability of applying negotiation skills in various business context.

每週授課主題

- 第01週：課程簡介
- 第02週：談判的本質
- 第03週：談判員的素養
- 第04週：如何坐上談判桌
- 第05週：談話的形勢與結構(一)
- 第06週：談話的形勢與結構(二)
- 第07週：衝突與談判(一)
- 第08週：衝突與談判(二)
- 第09週：期中考
- 第10週：談判形態與策略的一般理論
- 第11週：打交道(一)
- 第12週：打交道(二)
- 第13週：談判布局與步驟(一)
- 第14週：談判布局與步驟(二)
- 第15週：防詭計
- 第16週：談判警示錄(一)
- 第17週：談判警示錄(二)
- 第18週：期末考

成績及評量方式

- 出席情形與上課參與表現：30%
- 期中考：30%
- 期末考：40%

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.談判-理論解析與實務應用賴志超、蔡宏文、賴慧萍、陳嘉彬 華立圖書(教科書)

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/~yupinchao/>

E-Mail：yupinchao@gmail.com

Office Hour：

分機：

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。