

朝陽科技大學
109學年度第1學期教學大綱

當期課號	1617	中文科名	談判技巧實務
授課教師	呂國松	開課單位	銀髮產業管理系
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。

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：課程說明
- 第02週：談判概論
- 第03週：談判技巧與相關理論
- 第04週：中秋節彈性放假
- 第05週：國慶日補放假
- 第06週：談判者本質
- 第07週：談判技巧應用銀髮產業之案例
- 第08週：談判者心理
- 第09週：期中考
- 第10週：人際溝通
- 第11週：溝通技巧與領導
- 第12週：談判權力
- 第13週：談判時地人
- 第14週：談判過程與戰術
- 第15週：談判技巧
- 第16週：開國紀念日放假
- 第17週：銀髮產業的談判案例
- 第18週：期末考

成績及評量方式

- 平時作業及出席：20%
- 期中考：30%
- 期末考：30%
- 學習態度：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. 談判:原理與實務張國忠滄海圖書2010五版(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/~/>
E-Mail：@cyut.edu.tw

Office Hour :
分機:

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。