

朝陽科技大學
109學年度第1學期教學大綱

當期課號	3315	中文科名	商務談判
授課教師	康輔安	開課單位	應用英語系
學分數	3	修課時數	3
		開課班級	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：Introduction, Expectations, Objectives and Informa
- 第02週：Preparing to negotiate
- 第03週：Relationship building
- 第04週：Establishing a procedure
- 第05週：The proposal stage
- 第06週：The proposal stage
- 第07週：Questioning techniques
- 第08週：Questioning techniques
- 第09週：Midterm exam
- 第10週：Exploring interests
- 第11週：Exploring interests
- 第12週：The bargaining zone
- 第13週：The bargaining zone
- 第14週：Powers of persuasion
- 第15週：Powers of persuasion
- 第16週：Handling breakdowns
- 第17週：Closing the deal
- 第18週：Final exam

成績及評量方式

- Class attendance：10%
- Online Quizzes：20%
- Midterm exam and/or project：25%
- Final exam and/or project：35%
- Conscientious attitude：10%

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.International Negotiations Mark Powell Cambridge Education(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/~philcraigie/>
E-Mail：philcraigie@cyut.edu.tw

Office Hour :

星期二,第5~6節,地點:G-515;

星期四,第5~6節,地點:G-515;

分機:7374

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。