

朝陽科技大學
109學年度第2學期教學大綱

當期課號	1159	中文科名	企業商務談判
授課教師	許嘉倫	開課單位	企業管理系
學分數	3	修課時數	3
		開課班級	日間部四年制3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：

本項課程主要包括：瞭解談判的本質、談判的範疇、衝突管理、談判的戰略與策略、談判前的準備工作(談判的目標訴求、關係維持、雙方的需求認知)、談判破裂提出解決方法、國際談判等。主要目的，在使研習同學成為談判高手，以成為傑出管理專才。本課程特別適合即將畢業的社會新鮮人，在就業職場上發揮談判技能。諸如如何談薪資、如何與主管溝通、工作安排課題.....等等，本課程是以實務導向作課程設計。

- 1.探討商務談判之理論與實務。
- 2.增進企管系學生商務溝通與協商能力的提升。
- 3.個案研討

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：緒論
- 第02週：商務談判概述
- 第03週：商務談判的內容
- 第04週：商務談判中的思維心理和倫理
- 第05週：談判大圓桌
- 第06週：商務談判準備
- 第07週：商務談判過程
- 第08週：談判上桌
- 第09週：期中考
- 第10週：商務談判中的價格談判
- 第11週：商務談判簽約
- 第12週：金主大尋求
- 第13週：商務談判策略
- 第14週：談判小圓桌
- 第15週：商務談判溝通
- 第16週：商務談判禮儀與禮節
- 第17週：期末報告1
- 第18週：期末報告2

成績及評量方式

- 出席和討論參與：40%
- 期中考：30%
- 期末小組報告：30%

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.企業商務談判樊建廷新陸書局股份有限公司978-986-96226-7-720172(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：gallen3191@gmail.com

Office Hour：

分機：

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。