

**朝陽科技大學**  
**110學年度第2學期教學大綱**

當期課號	1158	中文科名	企業商務談判
授課教師	張鐵軍	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：選課(開學第一週)、教材說明、學期要求、師生互動與課程概況介紹
- 第02週：談判的本質(談判形成的前提、談判的範圍)
- 第03週：談判的創造
- 第04週：談判的角力、談判的七項要件(如何談薪水)
- 第05週：談判的七項要件(如何談工作分配)、如何開價
- 第06週：讓步、鎖住自己的立場、結束談判
- 第07週：如何撰寫和解書與存證信函
- 第08週：繳交期中心得報告
- 第09週：談判前的準備工作、談判的案例探討(如何克服自我談判之心理障礙)
- 第10週：談判的案例探討(如何善用談判技巧—求職、陌生拜訪)
- 第11週：國際談判：基本認知、國際談判的差異(政治、法律、經濟、文化課題等)
- 第12週：國際談判：文化課題對談判的影響談判前的準備工作(談判的目標訴求、關係維持、雙方的需求認知)
- 第13週：影片欣賞與討論(一)
- 第14週：影片欣賞與討論(二)
- 第15週：期末案例演練(一)
- 第16週：期末案例演練(一)
- 第17週：學期回顧
- 第18週：期末報告

#### 成績及評量方式

- 平時作業：30%
- 出席：20%
- 學習態度：20%
- 期末成果報告：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.教師自編教材與案例(教科書)

#### 參考資料

書名：談判學 作者：張鐵軍譯 出版年(西元)：2001 出版社：華泰文化事業公司

#### 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/~tiehchun/>

E-Mail：[tiehchun@cyut.edu.tw](mailto:tiehchun@cyut.edu.tw)

Office Hour：

星期四,第5~6節,地點:T2-936;

星期五,第8~9節,地點:T2-936;

分機:4466

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。