

朝陽科技大學  
112學年度第1學期教學大綱

當期課號	1596	中文科名	談判技巧實務
授課教師	李淑如	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。

- 1.1、探討談判之理論與實務。
- 2.2、增進職場爭議事件與協商之執行能力與技巧等。
- 3.3、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：商業談判的背景
- 第02週：談判基礎的要求
- 第03週：談判準備與規劃
- 第04週：談判進行與流程
- 第05週：談判操作的前提
- 第06週：談判的有效溝通
- 第07週：不同形式的談判
- 第08週：特別類型的談判
- 第09週：期中考試
- 第10週：合約簽署的談判
- 第11週：談判的重要策略(一)
- 第12週：談判的重要策略(二)
- 第13週：打開談判的僵局(一)
- 第14週：打開談判的僵局(二)
- 第15週：談判的進階策略
- 第16週：談判的有效管理
- 第17週：期末報告與考試
- 第18週：個案研討與總複習(線上)

**成績及評量方式**

- 期中考試：30%
- 出席與上課參與：30%
- 期末考試與報告：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.商業談判: 掌握交易與協商優勢林仁和五南(教科書)
- 2.談判學 掌握運籌帷幄的關鍵鍾從定五南2021(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/~vickylee3399/>  
E-Mail：vickylee3399@cyut.edu.tw

Office Hour :  
分機:

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。