

淡江大學 100 學年度第 2 學期課程教學計畫表

課程名稱	國際商務談判	授課 教師	陳世晉 CHEN, SHIH-CHIN
	INTERNATIONAL NEGOTIATIONS		
開課系級	國企系四 P	開課 資料	選修 單學期 2學分
	TBTXB4P		
系（ 所 ） 教 育 目 標			
一、透過「樸實剛毅」的教育理念，期望學生能「生活儉樸」、「做事務實」、「為人剛正」、「意志堅決」。 二、注重專業與生活教育的相互配合，促進德、智、體、群、美五育均衡發展，以達成「心靈卓越」的核心價值。 三、審視國內外經濟情勢的演變，培訓具備「國際經貿」與「國際企業」的專業知識。			
系（ 所 ） 核 心 能 力			
A. 培訓具有國際經貿、國際企業之通才能力。 B. 培訓具有國際化、未來化、資訊化之通才能力。 C. 培訓具有分析國內外經濟情勢演變之能力。 D. 培訓具有行銷與財務管理之能力。			
課程簡介	本課程除讓學生瞭解基本的談判理論外，更要讓學生透過練習的方式瞭解談判的各種手法，解決國際商業應用上的問題，並透過各種談判個案的發展，促進學生能將談判應用在管理上。		
	This course is to provide a clear understanding of basic international negotiation concepts and techniques and to solve a lot of international business problems. And to establish the students' ability on applying concept on management.		

本課程教學目標與目標層級、系(所)核心能力相關性

一、目標層級(選填)：

- (一)「認知」(Cognitive 簡稱C)領域：C1 記憶、C2 瞭解、C3 應用、C4 分析、C5 評鑑、C6 創造
- (二)「技能」(Psychomotor 簡稱P)領域：P1 模仿、P2 機械反應、P3 獨立操作、P4 聯結操作、P5 自動化、P6 創作
- (三)「情意」(Affective 簡稱A)領域：A1 接受、A2 反應、A3 重視、A4 組織、A5 內化、A6 實踐

二、教學目標與「目標層級」、「系(所)核心能力」之相關性：

- (一)請先將課程教學目標分別對應前述之「認知」、「技能」與「情意」的各目標層級，惟單項教學目標僅能對應C、P、A其中一項。
- (二)若對應「目標層級」有1~6之多項時，僅填列最高層級即可(例如：認知「目標層級」對應為C3、C5、C6項時，只需填列C6即可，技能與情意目標層級亦同)。
- (三)再依據所訂各項教學目標分別對應其「系(所)核心能力」。單項教學目標若對應「系(所)核心能力」有多項時，則可填列多項「系(所)核心能力」。(例如：「系(所)核心能力」可對應A、AD、BEF時，則均填列。)

序號	教學目標(中文)	教學目標(英文)	相關性	
			目標層級	系(所)核心能力
1	1商業上瞭解與應用談判的概念。	1. Clear understanding of basic international negotiation concepts and techniques and to solve a lot of business problems.	C3	ABCD
2	2具備自主談判的能力。	2 Establish the students' ability on applying concept on management.	P3	ABCD
3	3.能將談判之技能應用於生活與商務中	3. Could use skill of negotiation in real life and business.	A6	ABCD

教學目標之教學方法與評量方法

序號	教學目標	教學方法	評量方法
1	1商業上瞭解與應用談判的概念。	講述、討論、模擬、實作、問題解決	紙筆測驗、上課表現
2	2具備自主談判的能力。	講述、討論、模擬、實作、問題解決	紙筆測驗、上課表現
3	3.能將談判之技能應用於生活與商務中	講述、討論、模擬、實作、問題解決	紙筆測驗、上課表現

本課程之設計與教學已融入本校校級基本素養與核心能力

淡江大學校級基本素養與核心能力	內涵說明
◇ 表達能力與人際溝通	有效運用中、外文進行表達，能發揮合作精神，與他人共同和諧生活、工作及相處。
◇ 科技應用與資訊處理	正確、安全、有效運用資訊科技，並能蒐集、分析、統整與運用資訊。
◇ 洞察未來與永續發展	能前瞻社會、科技、經濟、環境、政治等發展的未來，發展與實踐永續經營環境的規劃或行動。
◇ 學習文化與理解國際	具備因應多元化生活的文化素養，面對國際問題和機會，能有效適應和回應的全球意識與素養。
◇ 自我了解與主動學習	充分了解自我，管理自我的學習，積極發展自我多元的興趣和能力，培養終身學習的價值觀。
◇ 主動探索與問題解決	主動觀察和發掘、分析問題、蒐集資料，能運用所學不畏挫折，以有效解決問題。
◇ 團隊合作與公民實踐	具備同情心、正義感，積極關懷社會，參與民主運作，能規劃與組織活動，履行公民責任。
◇ 專業發展與職涯規劃	掌握職場變遷所需之專業基礎知能，管理個人職涯的職業倫理、心智、體能和性向。

授 課 進 度 表

週次	日期起訖	內 容 (Subject/Topics)	備 註
1	101/02/13~ 101/02/19	概論	
2	101/02/20~ 101/02/26	談判的理論概念	
3	101/02/27~ 101/03/04	個案說明	
4	101/03/05~ 101/03/11	談判的流程-國內與國際比較	
5	101/03/12~ 101/03/18	個案說明	
6	101/03/19~ 101/03/25	談判的準備	
7	101/03/26~ 101/04/01	活動演練	
8	101/04/02~ 101/04/08	談判者的角色	
9	101/04/09~ 101/04/15	談判的基本分析模式	
10	101/04/16~ 101/04/22	期中考試週	
11	101/04/23~ 101/04/29	活動演練	
12	101/04/30~ 101/05/06	談判的策略	

13	101/05/07~ 101/05/13	個案說明	
14	101/05/14~ 101/05/20	談判的技巧-國內與國際談判的差異	
15	101/05/21~ 101/05/27	畢業考試週	
16	101/05/28~ 101/06/03	---	
17	101/06/04~ 101/06/10	---	
18	101/06/11~ 101/06/17	---	
修課應 注意事項	1.請積極參與討論 2.無重大理由缺課超過兩次之同學，會嚴重影響其他同學活動進行與受教權益，將對此行為之同學採不及格處理。		
教學設備	電腦、投影機		
教材課本	張國忠 (2007) , 談判：原理與實務, 台北：前程文化事業有限公司。 (暫訂，開學後做最後確認)		
參考書籍	自編講義		
批改作業 篇數	2 篇 (本欄位僅適用於所授課程需批改作業之課程教師填寫)		
學期成績 計算方式	◆出席率： 30.0 % ◆平時評量：25.0 % ◆期中評量：25.0 % ◆期末評量：20.0 % ◆其他〈 〉： %		
備 考	「教學計畫表管理系統」網址： http://info.ais.tku.edu.tw/csp 或由教務處首頁〈網址： http://www.acad.tku.edu.tw/index.asp/ 〉教務資訊「教學計畫表管理系統」進入。 ※不法影印是違法的行為。請使用正版教科書，勿不法影印他人著作，以免觸法。		