

淡江大學 100 學年度第 2 學期課程教學計畫表

課程名稱	企業談判	授課 教師	林招皇 LIN CHAO HUANG
	BUSINESS NEGOTIATION		
開課系級	企管進學班四 P	開課 資料	選修 單學期 2學分
	TMBXE4P		
系（所）教育目標			
<p>一、開發研究潛能。</p> <p>二、培養管理專業。</p> <p>三、均衡發展。</p> <p>四、產業取向與實務訓練。</p>			
系（所）核心能力			
<p>A. 企管專業能力。</p> <p>B. 溝通與表達能力。</p> <p>C. 企劃與資料分析統整能力。</p> <p>D. 團隊合作與人際互動能力。</p> <p>E. 資訊處理能力。</p> <p>F. 倫理思維與道德素養。</p> <p>G. 策略決策與前瞻管理能力。</p> <p>H. 國際視野與外語能力。</p>			
課程簡介	<p>本課程旨在使學生瞭解企業談判的意義、理論、程序、管理與發展，且對企業界的個案分別做討論；學生必須了解、省思與應用。</p>		
	<p>This class will cover the objective, theory, process, management, and development of enterprise negotiations, as well as discussions of enterprise case studies within the realm of negotiations; Students need to understand, evaluate, and apply.</p>		

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	教導學生企業談判基本理論與應用實務之能力	To teach the students the basic theory and practical application of enterprise negotiations.	C3	ABD
2	教導學生如何利用談判解決問題	To teach the students how to leverage negotiations to solve problems.	P4	ABD
3	培養學生思考與創新能力	To cultivate the students' ideation and innovation abilities.	C6	ACF
4	教導學生如何進行企業談判及如何進行較佳	To guide the students how to conduct business negotiations and techniques.	P3	ABCDEF
5	教育學生如何進行國內外談判與國際接軌	To educate the students how to conduct the domestic and international negotiations in order to be better positioned in the international business.	P4	AGH

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	教導學生企業談判基本理論與應用實務之能力	課堂講授、分組討論	紙筆測驗、報告、出席率
2	教導學生如何利用談判解決問題	課堂講授	紙筆測驗、報告、出席率
3	培養學生思考與創新能力	課堂講授、分組討論	紙筆測驗、報告、出席率
4	教導學生如何進行企業談判及如何進行較佳	課堂講授、分組討論	紙筆測驗、報告、出席率

5	教育學生如何進行國內外談判與國際接軌	課堂講授、分組討論	紙筆測驗、報告、出席率
---	--------------------	-----------	-------------

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	課程簡介 / 企業談判概述	
2	101/02/20~ 101/02/26	企業談判的理論	
3	101/02/27~ 101/03/04	企業談判前的準備階段1	
4	101/03/05~ 101/03/11	企業談判前的準備階段2	
5	101/03/12~ 101/03/18	企業談判的談判程序	
6	101/03/19~ 101/03/25	企業談判策略1	
7	101/03/26~ 101/04/01	企業談判策略2	
8	101/04/02~ 101/04/08	與內部利益關係人的企業談判1	
9	101/04/09~ 101/04/15	與內部利益關係人的企業談判2	
10	101/04/16~ 101/04/22	期中考試週	
11	101/04/23~ 101/04/29	與內部利益關係人的企業談判3	

12	101/04/30~ 101/05/06	國際企業談判	
13	101/05/07~ 101/05/13	第三方的介入	
14	101/05/14~ 101/05/20	企業商務仲裁	
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			
教學設備	電腦、投影機		
教材課本	企業談判：理論與實務 吳松齡著 滄海書局		
參考書籍			
批改作業 篇數	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： 20.0 % ◆平時評量：30.0 % ◆期中評量：30.0 % ◆期末評量： % ◆其他〈演練報告〉：20.0 %		
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。		