

淡江大學 101 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
	TLFXB4P		
系 ( 所 ) 教育目標			
<p>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」。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>			
系 ( 所 ) 核心能力			
<p>A. 培訓具有國際經貿、國際企業之通才能力。</p> <p>B. 培訓具有國際化、未來化、資訊化之通才能力。</p> <p>C. 培訓具有分析國內外經濟情勢演變之能力。</p> <p>D. 培訓具有行銷與財務管理之能力。</p>			
課程簡介	<p>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。</p>		
	<p>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.</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	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	ABC
2	2具備自主談判的能力。	2 Establish the students' ability on applying concept on management.	P3	ABC
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	BCD

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

淡江大學校級基本素養	內涵說明
◇ 全球視野	
◆ 洞悉未來	
◇ 資訊運用	
◇ 品德倫理	
◆ 獨立思考	
◇ 樂活健康	
◆ 團隊合作	
◇ 美學涵養	

授課進度表

週次	日期起訖	內容 (Subject/Topics)	備註
1	102/02/18~ 102/02/24	概論	
2	102/02/25~ 102/03/03	談判的理論概念	
3	102/03/04~ 102/03/10	個案說明	
4	102/03/11~ 102/03/17	談判的流程-國內與國際比較	
5	102/03/18~ 102/03/24	個案說明	
6	102/03/25~ 102/03/31	談判的準備	
7	102/04/01~ 102/04/07	活動演練	
8	102/04/08~ 102/04/14	談判者的角色	
9	102/04/15~ 102/04/21	談判的基本分析模式	
10	102/04/22~ 102/04/28	期中考試週	
11	102/04/29~ 102/05/05	活動演練	
12	102/05/06~ 102/05/12	談判的策略	

13	102/05/13~ 102/05/19	個案說明	
14	102/05/20~ 102/05/26	談判的技巧-國內與國際談判的差異	
15	102/05/27~ 102/06/02	畢業考試週	
16	102/06/03~ 102/06/09	---	
17	102/06/10~ 102/06/16	---	
18	102/06/17~ 102/06/23	---	
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： <a href="http://info.ais.tku.edu.tw/csp">http://info.ais.tku.edu.tw/csp</a> 或由教務處首頁〈網址： <a href="http://www.acad.tku.edu.tw/index.asp/">http://www.acad.tku.edu.tw/index.asp/</a> 〉教務資訊「教學計畫表管理系統」進入。 <b>※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。</b>		