

淡江大學 101 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
	TLCXE4P		
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	ABCDEFG
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.	C2	ABCDEFG
3	培養學生思考與創新能力	To cultivate the students' ideation and innovation abilities.	C2	ABCDEFG
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 hniques.	C2	ABCDEFG
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 usiness.	C3	ABCDEFGH

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	講述、討論、問題解決	紙筆測驗、報告、上課表現
2	教導學生如何利用談判解決問題	講述、討論、問題解決	紙筆測驗、報告、上課表現
3	培養學生思考與創新能力	講述、討論、問題解決	紙筆測驗、報告、上課表現
4	教導學生如何進行企業談判及如何進行較佳	講述、討論、問題解決	紙筆測驗、報告、上課表現

5	教育學生如何進行國內外談判與國際接軌	講述、討論、問題解決	紙筆測驗、報告、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	課程簡介 / 企業談判概述	
2	102/02/25~ 102/03/03	企業談判的理論	
3	102/03/04~ 102/03/10	企業談判前的準備階段1	
4	102/03/11~ 102/03/17	企業談判前的準備階段2	
5	102/03/18~ 102/03/24	企業談判的談判程序	
6	102/03/25~ 102/03/31	企業談判策略1	
7	102/04/01~ 102/04/07	企業談判策略2	
8	102/04/08~ 102/04/14	與內部利益關係人的企業談判1	
9	102/04/15~ 102/04/21	與內部利益關係人的企業談判2	
10	102/04/22~ 102/04/28	期中考試週	
11	102/04/29~ 102/05/05	與內部利益關係人的企業談判3	

12	102/05/06~ 102/05/12	國際企業談判	
13	102/05/13~ 102/05/19	第三方的介入	
14	102/05/20~ 102/05/26	企業商務仲裁	
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			
教學設備	電腦、投影機		
教材課本	現代金融市場六版 FINANCIAL MARKET,黃昱程著,華泰文化 企業談判：理論與實務 吳松齡著 滄海書局		
參考書籍	各種金融實務書籍學期成績		
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〈心得報告〉：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。		