

淡江大學 102 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	ABCD
2	2具備自主談判的能力。	2 Establish the students' ability on applying concept on management.	P3	AB
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

淡江大學校級基本素養	內涵說明
◇ 全球視野	培養認識國際社會變遷的能力，以更寬廣的視野了解全球化的發展。
◆ 資訊運用	熟悉資訊科技的發展與使用，並能收集、分析和妥適運用資訊。
◇ 洞悉未來	瞭解自我發展、社會脈動和科技發展，以期具備建構未來願景的能力。
◇ 品德倫理	了解為人處事之道，實踐同理心和關懷萬物，反省道德原則的建構並解決道德爭議的難題。
◆ 獨立思考	鼓勵主動觀察和發掘問題，並培養邏輯推理與批判的思考能力。
◇ 樂活健康	注重身心靈和環境的和諧，建立正向健康的生活型態。
◆ 團隊合作	體察人我差異和增進溝通方法，培養資源整合與互相合作共同學習解決問題的能力。
◇ 美學涵養	培養對美的事物之易感性，提升美學鑑賞、表達及創作能力。

授課進度表

週次	日期起訖	內容 (Subject/Topics)	備註
1	103/02/17~ 103/02/23	概論	
2	103/02/24~ 103/03/02	談判的理論概念	
3	103/03/03~ 103/03/09	個案說明	
4	103/03/10~ 103/03/16	談判的流程-國內與國際比較	
5	103/03/17~ 103/03/23	個案說明	
6	103/03/24~ 103/03/30	談判的準備	
7	103/03/31~ 103/04/06	活動演練	
8	103/04/07~ 103/04/13	談判者的角色	
9	103/04/14~ 103/04/20	談判的基本分析模式	
10	103/04/21~ 103/04/27	期中考試週	
11	103/04/28~ 103/05/04	活動演練	
12	103/05/05~ 103/05/11	談判的策略	

13	103/05/12~ 103/05/18	個案說明	
14	103/05/19~ 103/05/25	談判的技巧-國內與國際談判的差異	
15	103/05/26~ 103/06/01	畢業考試週	
16	103/06/02~ 103/06/08	---	
17	103/06/09~ 103/06/15	---	
18	103/06/16~ 103/06/22	---	
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) 自編講義，請同學攜帶筆記本上課做重點		
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/CS/main.php">http://www.acad.tku.edu.tw/CS/main.php</a> 〉業務連結「教師教學計畫表上傳下載」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>		