

淡江大學 102 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、熟悉專業知能。</p> <p>二、訓練實務知能。</p> <p>三、培養團隊精神。</p> <p>四、深化專業倫理。</p>			
系 ( 所 ) 核心能力			
<p>A. 能理解企業管理基本學理知識。</p> <p>B. 能撰寫企畫書，並善用資訊科技進行資料蒐集、分析與統整。</p> <p>C. 能溝通協調並團隊合作共同完成企業管理專案。</p> <p>D. 能整合管理與科技知能解決企業管理相關問題。</p> <p>E. 能認同職業倫理與社會責任觀念。</p> <p>F. 能運用外語增進管理專業成長。</p>			
課程簡介	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。		
	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.		

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	ACDEF
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	ACDEF
3	培養學生思考與創新能力	To cultivate the students' ideation and innovation abilities.	C2	ACDEF
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	ACDEF
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	ACDEF

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	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	課程簡介 / 企業談判概述	
2	103/02/24~ 103/03/02	企業談判的理論	
3	103/03/03~ 103/03/09	企業談判前的準備階段1	
4	103/03/10~ 103/03/16	企業談判前的準備階段2	
5	103/03/17~ 103/03/23	企業談判的談判程序	
6	103/03/24~ 103/03/30	企業談判策略1	
7	103/03/31~ 103/04/06	企業談判策略2	
8	103/04/07~ 103/04/13	與內部利益關係人的企業談判1	
9	103/04/14~ 103/04/20	與內部利益關係人的企業談判2	
10	103/04/21~ 103/04/27	期中考試週	
11	103/04/28~ 103/05/04	與內部利益關係人的企業談判3	

12	103/05/05~ 103/05/11	國際企業談判	
13	103/05/12~ 103/05/18	第三方的介入	
14	103/05/19~ 103/05/25	企業商務仲裁	
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			
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： <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>	