

淡江大學 106 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	林江峰 LIN, CHIANG-FENG
	INTERNATIONAL NEGOTIATIONS		
開課系級	國企一碩士班 P	開課 資料	選修 單學期 3學分
	TLFXM1P		
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	本課程將提供同學國際商務談判及合約爭端解決之基本原則與概念。		
	The goal of this course will give student a fundamental understanding of basic concept and framework a international commercial contract and dispute settlement as well as negotiations thereof.		

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	同學了解國際商務談判及合約爭端解決之基本原則與概念。	1 Students will have the ability to understand basic principles and concept of international commercial contracts, negotiations, and dispute settlements.	C2	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	同學了解國際商務談判及合約爭端解決之基本原則與概念。	講述、討論	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	107/02/26~ 107/03/04	上課進度與內容介紹	
2	107/03/05~ 107/03/11	自我介紹, 交涉的藝術	
3	107/03/12~ 107/03/18	交涉的藝術-決定交涉方向; 臨機應變	
4	107/03/19~ 107/03/25	交涉的藝術-控制交涉流程; 交涉談判精進	
5	107/03/26~ 107/04/01	國際商務談判-國際商務談判概述; 影響國際商務談判的主要因素	
6	107/04/02~ 107/04/08	教學觀摩周	
7	107/04/09~ 107/04/15	國際商務談判-國際商務談判前的準備工作; 國際商務談判的程序與技巧	
8	107/04/16~ 107/04/22	校外專家演講; 校外企業參訪	
9	107/04/23~ 107/04/29	校外專家演講	
10	107/04/30~ 107/05/06	期中考	
11	107/05/07~ 107/05/13	國際商務談判-主要國際商務形式談判實務; 國際商務談判的禮儀	
12	107/05/14~ 107/05/20	校外企業參訪	

13	107/05/21~ 107/05/27	國際商務談判-主要國際市場商人談判風格	
14	107/05/28~ 107/06/03	校外企業參訪	
15	107/06/04~ 107/06/10	談判模擬	
16	107/06/11~ 107/06/17	談判模擬	
17	107/06/18~ 107/06/24	期末總檢討	
18	107/06/25~ 107/07/01	期末考	
修課應 注意事項	<p>1.授課內容與進度將視同學需求與學習效果將會有所調整。  2.演講日期將配合校外專家的時間做適度調整課程之時間與進度。  3.校外參訪與會議之日期與地點將配合參訪單位時間將會調整授課時程與進度。  4.請各組將老師指定之作業，針對問題，配合上課進行期末分組報告，並將該報告進行過程與發生之問題解答，拍攝成5-10分鐘短片，在課堂上播映報告，每位小組至少推派一名同學提出討論說明，與同學分享。並於第分組報告前一周上課日繳交書面報告與電子檔案。</p>		
教學設備	電腦、投影機		
教材課本	劉承禹，如何閱讀英文合約，智勝出版。 How to read English Contracts 講義，papers		
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：            %   ◆平時評量：            %   ◆期中評量：            % ◆期末評量：100.0 % ◆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>		