

淡江大學 1 1 1 學年度第 1 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	國行一碩專班 A	開課 資料	實體課程 選修 單學期 3學分
	TLFAJ1A		
課程與SDGs 關聯性	SDG4 優質教育 SDG17 夥伴關係		
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>			
本課程對應院、系(所)核心能力之項目與比重			
<p>A. 培訓具有國際經貿、國際企業之通才能力。(比重：30.00)</p> <p>B. 培訓具有國際化、未來化、資訊化之通才能力。(比重：30.00)</p> <p>C. 培訓具有分析國內外經濟情勢演變之能力。(比重：30.00)</p> <p>D. 培訓具有行銷與財務管理之能力。(比重：10.00)</p>			
本課程對應校級基本素養之項目與比重			
<p>1. 全球視野。(比重：25.00)</p> <p>2. 資訊運用。(比重：10.00)</p> <p>3. 洞悉未來。(比重：10.00)</p> <p>4. 品德倫理。(比重：10.00)</p> <p>5. 獨立思考。(比重：25.00)</p> <p>6. 樂活健康。(比重：5.00)</p> <p>7. 團隊合作。(比重：10.00)</p> <p>8. 美學涵養。(比重：5.00)</p>			

課程簡介	本課程將提供同學國際商務談判基本原則與概念。
	The goal of this course will give student understanding of basic concept and rules of international commercial negotiations.

本課程教學目標與認知、情意、技能目標之對應

將課程教學目標分別對應「認知 (Cognitive)」、「情意 (Affective)」與「技能(Psychomotor)」的各目標類型。

- 一、認知(Cognitive)：著重在該科目的事實、概念、程序、後設認知等各類知識之學習。
- 二、情意(Affective)：著重在該科目的興趣、倫理、態度、信念、價值觀等之學習。
- 三、技能(Psychomotor)：著重在該科目的肢體動作或技術操作之學習。

序號	教學目標(中文)	教學目標(英文)
1	培訓學生具有商業談判的基本能力	training students to equip basic business negotiation ability

教學目標之目標類型、核心能力、基本素養教學方法與評量方式

序號	目標類型	院、系(所)核心能力	校級基本素養	教學方法	評量方式
1	認知	ABCD	12345678	講述、討論、模擬、專題講座 演講	討論(含課堂、線上)、報告(含口頭、書面)、活動參與、出席

授課進度表

週次	日期起訖	內容 (Subject/Topics)	備註
1	111/09/05~ 111/09/11	上課進度與內容介紹	
2	111/09/12~ 111/09/18	自我介紹, 交涉的藝術與工具	
3	111/09/19~ 111/09/25	同學自我介紹與經驗分享、商務談判概述	
4	111/09/26~ 111/10/02	同學自我介紹與經驗分享、商務談判準備	
5	111/10/03~ 111/10/09	商務談判過程	
6	111/10/10~ 111/10/16	商務談判中的價格談判	
7	111/10/17~ 111/10/23	商務談判簽約	

8	111/10/24~ 111/10/30	校外專家演講-新加坡美華集團台灣總經理Mark Chang-邀請中	
9	111/10/31~ 111/11/06	校外參訪	
10	111/11/07~ 111/11/13	期中考	
11	111/11/14~ 111/11/20	校外專家演講-台灣菸酒總稽核毛麗菁	
12	111/11/21~ 111/11/27	商務談判策略	
13	111/11/28~ 111/12/04	商務談判溝通	
14	111/12/05~ 111/12/11	校外專家演講-國泰建設總經理李虹明-邀請中	
15	111/12/12~ 111/12/18	校外參訪	
16	111/12/19~ 111/12/25	商務談判案例討論	
17	111/12/26~ 112/01/01	總複習	
18	112/01/02~ 112/01/08	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，參訪所需費用由同學自行負擔。 4.為利本課程進行，本課程中間2次休息時間將不下課休息，但最後一節課會提前20分鐘下課。 5.期中考周請同學在iclass作業或討論區線上繳交學期報告。 6.期末評量70%含個人報告(含自我介紹、工作專題談判經驗分享、及平時上課參與討論)</p>		
教學設備	電腦、投影機		
教科書與 教材	麥克惠勒，交涉的藝術：哈佛商學院必修談判課，妥協、讓步、破局都可能是一種好結果，天下雜誌。 樊建廷，企業商務談判，新陸書局。 講義		
參考文獻			
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： % ◆期中評量： % ◆期末評量： % ◆其他〈學期報告〉：80.0 %		
備考	「教學計畫表管理系統」網址： https://info.ais.tku.edu.tw/csp 或由教務處首頁→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。		