

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	國企一碩士班 P	開課 資料	實體課程 選修 單學期 3學分
	TLFXM1P		
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：35.00)</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：5.00)</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：20.00)</p> <p>2. 資訊運用。(比重：15.00)</p> <p>3. 洞悉未來。(比重：15.00)</p> <p>4. 品德倫理。(比重：15.00)</p> <p>5. 獨立思考。(比重：15.00)</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之基本原則與概念。
	The goal of this course will give student a fundamental understanding of basic concept and framework an international commercial contract.

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	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。	Students will have the ability to understand basic Principles and concept of international commercial contracts, negotiations, and dispute settlements.

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	討論(含課堂、線上)、報告(含口頭、書面)、活動參與

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	
3	111/09/19~ 111/09/25	交涉的藝術-決定交涉方向;臨機應變	
4	111/09/26~ 111/10/02	交涉的藝術-控制交涉流程;交涉談判精進	
5	111/10/03~ 111/10/09	國際商務談判-國際商務談判概述	
6	111/10/10~ 111/10/16	影響國際商務談判的主要因素	
7	111/10/17~ 111/10/23	談判環境與準備	

8	111/10/24~ 111/10/30	商務談判準備	
9	111/10/31~ 111/11/06	商務談判過程	
10	111/11/07~ 111/11/13	期中考	
11	111/11/14~ 111/11/20	校外專家專題演講	
12	111/11/21~ 111/11/27	商務談判中的價格談判	
13	111/11/28~ 111/12/04	商務談判簽約	
14	111/12/05~ 111/12/11	商務談判策略	
15	111/12/12~ 111/12/18	商務談判溝通	
16	111/12/19~ 111/12/25	商務談判禮儀與禮節	
17	111/12/26~ 112/01/01	商務談判個案討論	
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.為利本課程順利進行，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。 4.老師將會請同學分組，各組將老師指定之問題，配合上課進行分組報告。請在iclass 作業或討論區繳交。 5.期末評量含分組報告、上課參與、表現。</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，企業商務談判二版，新陸書局股份有限公司 講義 老師補充教材		
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：60.0 % ◆其他〈作業〉：20.0 %		
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。		