

淡江大學 99 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
	INTERNATIONAL NEGOTIATIONS		
開課系級	國企系四 A	開課 資料	選修 單學期 2學分
	TBTXB4A		
學系(門)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>			
學生基本能力			
<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. 培訓具有審視國內外經濟情勢演變之能力。</p> <p>D. 培訓具有外語運用能力。</p> <p>E. 培訓具有數理邏輯思考與經濟分析之能力。</p> <p>F. 培訓具有國際品牌與行銷管理之能力。</p> <p>G. 培訓具有財務金融應用之能力。</p> <p>H. 培訓具有經貿法規與國際經濟組織之基本素養。</p> <p>I. 培訓具有團隊合作與社會服務之精神。</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、學生基本能力相關性

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」、「學生基本能力」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該系「學生基本能力」。單項教學目標若對應「學生基本能力」有多項時，則可填列多項「學生基本能力」(例如: 「學生基本能力」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	學生基本能力
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	BCD
2	2具備自主談判的能力。	2 Establish the students' ability on applying concept on management.	P3	BCDI
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	ABCDI

教學目標之教學策略與評量方法

序號	教學目標	教學策略	評量方法
1	1商業上瞭解與應用談判的概念。	課堂講授	出席率、討論、期中考、期末考
2	2具備自主談判的能力。	分組討論、個案與活動演練	出席率、討論、作業
3	3.能將談判之技能應用於生活與商務中	個案演練	出席率、討論、作業

授課進度表

週次	日期起訖	內容 (Subject/Topics)	備註
1	100/02/14~ 100/02/20	概論	
2	100/02/21~ 100/02/27	談判的理論概念	
3	100/02/28~ 100/03/06	個案說明	

4	100/03/07~ 100/03/13	談判的流程-國內與國際比較	
5	100/03/14~ 100/03/20	個案說明	
6	100/03/21~ 100/03/27	談判的準備	
7	100/03/28~ 100/04/03	活動演練	
8	100/04/04~ 100/04/10	談判者的角色	
9	100/04/11~ 100/04/17	談判的基本分析模式	
10	100/04/18~ 100/04/24	期中考試週	
11	100/04/25~ 100/05/01	活動演練	
12	100/05/02~ 100/05/08	談判的策略	
13	100/05/09~ 100/05/15	個案說明	
14	100/05/16~ 100/05/22	談判的技巧-國內與國際談判的差異	
15	100/05/23~ 100/05/29	活動演練	
16	100/05/30~ 100/06/05	僵局的處理-國內與國際談判的差別	
17	100/06/06~ 100/06/12	收尾的方式-跨國文化的差異	
18	100/06/13~ 100/06/19	期末考試週	
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）		
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	◆平時考成績：30.0 %    ◆期中考成績：25.0 %    ◆期末考成績：25.0 % ◆作業成績： 20.0 % ◆其他〈 〉： %		

備考	<p>「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/index.asp/">http://www.acad.tku.edu.tw/index.asp/</a>〉教務資訊「教學計畫表管理系統」進入。</p> <p><b>※非法影印是違法的行為。請使用正版教科書，勿非法影印他人著作，以免觸法。</b></p>
----	---