

淡江大學 99 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 A	開課 資料	選修 單學期 2學分
	TMBXE4A		
學系(門)教育目標			
<p>一、開發研究潛能。</p> <p>二、培養管理專業。</p> <p>三、均衡發展。</p> <p>四、產業取向與實務訓練。</p>			
學生基本能力			
<p>A. 企管專業能力。</p> <p>B. 溝通與表達能力。</p> <p>C. 企劃與資料分析統整能力。</p> <p>D. 團隊合作與人際互動能力。</p> <p>E. 資訊處理能力。</p> <p>F. 倫理思維與道德素養。</p> <p>G. 策略決策與前瞻管理能力。</p> <p>H. 國際視野與外語能力。</p>			
課程簡介	<p>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。</p>		
	<p>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.</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	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	ABD
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.	P4	ABD
3	培養學生思考與創新能力	To cultivate the students' ideation and innovation abilities.	C6	ACF
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 techniques.	P3	ABCDEF
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 business.	P4	AGH

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	教導學生企業談判基本理論與應用實務之能力	課堂講授、分組討論	出席率、報告、期中考、期末考
2	教導學生如何利用談判解決問題	課堂講授、分組討論	出席率、報告、討論、期中考
3	培養學生思考與創新能力	課堂講授、分組討論	出席率、報告、討論、期中考、期末考
4	教導學生如何進行企業談判及如何進行較佳	課堂講授、分組討論	出席率、報告、討論、期中考、期末考

5	教育學生如何進行國內外談判與國際接軌	課堂講授、分組討論	出席率、報告、討論、期中考、期末考
授課進度表			
週次	日期起訖	內容 (Subject/Topics)	備註
1	100/02/14~ 100/02/20	課程簡介 / 企業談判概述	
2	100/02/21~ 100/02/27	企業談判的理論	
3	100/02/28~ 100/03/06	企業談判前的準備階段1	
4	100/03/07~ 100/03/13	企業談判前的準備階段2	
5	100/03/14~ 100/03/20	企業談判的談判程序	
6	100/03/21~ 100/03/27	企業談判策略1	
7	100/03/28~ 100/04/03	企業談判策略2	
8	100/04/04~ 100/04/10	與內部利益關係人的企業談判1	
9	100/04/11~ 100/04/17	與內部利益關係人的企業談判2	
10	100/04/18~ 100/04/24	期中考試週	
11	100/04/25~ 100/05/01	與內部利益關係人的企業談判3	
12	100/05/02~ 100/05/08	國際企業談判	
13	100/05/09~ 100/05/15	第三方的介入	
14	100/05/16~ 100/05/22	企業商務仲裁	
15	100/05/23~ 100/05/29	企業談判實務演練1	
16	100/05/30~ 100/06/05	企業談判實務演練2	
17	100/06/06~ 100/06/12	企業談判實務演練3	
18	100/06/13~ 100/06/19	期末考試週	
修課應注意事項			
教學設備		電腦、投影機	
教材課本		企業談判：理論與實務 吳松齡著 滄海書局	

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	<p>◆平時考成績：20.0 % ◆期中考成績：30.0 % ◆期末考成績：30.0 %</p> <p>◆作業成績： %</p> <p>◆其他〈演練報告〉：20.0 %</p>
備 考	<p>「教學計畫表管理系統」網址：http://info.ais.tku.edu.tw/csp 或由教務處 首頁〈網址：http://www.acad.tku.edu.tw/index.asp/〉教務資訊「教學計畫 表管理系統」進入。</p> <p>※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。</p>