

開南大學 95 年度第二學期國際企業學系教學計劃表

| | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|------------------------------------------------|----|
| 課程編號 | 1 5 2 0 3 0 0 1 0 | 必修 | 授課教師：董孟修 | 老師 |
| 班次 | 1 0 2 0 3 0 0 3 0 | | 開課系所：國際企業 | 學系 |
| 課程名稱(中文) | | 學分數 | 課程名稱(英文) 進三年 A 班 | |
| 國際經貿談判 | | 2 | Negotiation of International Economy and Trade | |
| 教學目標與內容 | 1. 教授談判的目的、形成談判的條件和特徵、談判目標議題的型態。 2. 強調談判是一種利益的交換、創造及妥協的過程，雙方共同努力解決彼此的問題，也是解決衝突、維持關係或建立合作架構的一種決策模式。 | | | |
| 實施方法 | 講解法、個案討論法、分組演習法 | | | |
| 評量方式 | 分組期中報告 30% 期末測驗 40% 平時成績 30% | | | |
| 授課使用及參考書籍 | 張國忠、談判原理與實務、三版、前程企管公司、台灣台北、2005 | | | |
| 科目簡介(可含大綱及教學進度)： | | | | |
| 1. 談判概論 2. 談判理論 3. 談判者本質 4. 談判者心理 5. 分組演練 6. 談判面對面 7. 談判權力 8. 相關影片欣賞及討論 9. 期中測驗：分組演練 10. 談判時地人 11. 談判過程 12. 談判戰術 13. 談判技巧 14. 分組演練 15. 協調與仲裁 16. 跨國談判 17. 相關影片欣賞及討論 18. 期末測驗：分組演練 | | | | |
| 說明： | | | | |
| 1. 授課教師於學期前填寫本表，經課程委員會審核後，影印分送給教師所屬課程委員會召集人，授課班級所屬系、所及教務處課務組；並於開始上課時，將本內容向學生說明。 2. 本表於 91.4.23 第四次校課程委員會討論通過。 | | | | |

課程委員會召集人：

國企系主任 周康樂

授課教師：

董孟修

 課程組
 96.3.13
 收文章

課務組