

開南管理學院 94 年度第 2 學期 國際企業 學系科目教學計劃表

科目代碼	科目名稱	授課教師	修別	開課年級	學分數	每週時數
	中文：國際企業談判	段宜祥	<input type="checkbox"/> 必修 <input checked="" type="checkbox"/> 選修	三(日)	2	2
	英文：International Business Negotiation	先修課程	無			
教學目標與內容	本課程目標：首先讓學生了解談判的基礎理論，這些理論可應用在個人、團體、國際企業甚至是國與國之間的談判，其次是說明國際企業談判所面臨的各種問題與因應之道，並且在上課的互動過程中訓練成功談判者所需的思考與溝通等能力。					
實施方法	<input checked="" type="checkbox"/> 講解法。 <input type="checkbox"/> 實作法。 <input type="checkbox"/> 討論法。 <input type="checkbox"/> 演習法。 <input checked="" type="checkbox"/> 問答法。 <input type="checkbox"/> 其他 ( )。					
評量方式	期中測驗 35%。期末測驗 35%。平時成績 30%。					
授課使用及參考書籍	1.張鐵軍譯，談判學，初版，麥格羅西爾/華泰文化，2001。 2.張善智譯，談判學—心靈與智慧，初版，Prentice-Hall/新陸書局，1999。					
科目簡介(可含大綱及教學進度)：						
1.談判的本質						
2.談判的框架、策略與規劃						
3.分配式談判的策略與戰略						
4.整合式談判的策略與戰略						
5.談判中的溝通						
6.談判中的道德課題						
7.第三方介入						
8.國際談判—政治、經濟與法律						
9.國際談判—意識形態與文化						
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：

段宜祥



段宜祥

