

100-2 大葉大學 完整版課綱

基本資訊

課程名稱	協商與談判	科目序號 / 代號	2729 / GMN5311
開課系所	管理學院碩士在職專班	學制 / 班級	碩士在職專班1年A班
任課教師	魏志雄	專兼任別	專任
必選修 / 學分數	選修 / 3	畢業班 / 非畢業班	非畢業班
上課時段 / 地點	(六)89A / B101	授課語言別	中文

課程簡介

讓學生具備基本衝突管理技巧中的協商與談判知識與技巧

課程大綱

- 1談判概論
- 2談判模式
- 3談判者本質
- 4談判者心理
- 5面對面談判
- 6談判開場
- 7談判技巧
- 8談判時他人
- 9談判過程
- 10談判戰術
- 11談判技巧
- 12協調與仲裁

基本能力或先修課程

人際關係與溝通技巧

課程與系所基本素養及核心能力之關連

-  解決問題能力
-  溝通能力
-  倫理觀
-  專業能力

教學計畫表

系所核心能力	權重(%) 【A】	檢核能力指標(績效指標)	教學策略	評量方法及配分 權重	核心能力 學習成績 【B】	期末學習 成績 【C=B*A】
解決問題能力	30%	解決問題能力	講述法 小組討論 個案討論 學生上台報告 專題報告	分組報告: 20% 小考: 20% 課堂討論: 20% 課程參與度: 20% 書面報告: 20%	加總: 100	30
溝通能力	30%	溝通能力	講述法 小組討論 個案討論 學生上台報告 專題報告	分組報告: 20% 小考: 20% 課堂討論: 20% 課程參與度: 20% 書面報告: 20%	加總: 100	30
倫理觀	15%	倫理觀	講述法 小組討論 個案討論 學生上台報告 專題報告	分組報告: 20% 小考: 20% 課堂討論: 20% 課程參與度: 20% 書面報告: 20%	加總: 100	15
專業能力	25%	專業能力	講述法 小組討論 個案討論 學生上台報告 專題報告	分組報告: 20% 小考: 20% 課堂討論: 20% 課程參與度: 20% 書面報告: 20%	加總: 100	25

成績稽核

小考: 20%
分組報告: 20%
書面報告: 20%
課堂討論: 20%
課程參與度: 20%

教科書(尊重智慧財產權，請用正版教科書，勿非法影印他人著作)

書名	作者	譯者	出版社	出版年
談判學	Lewicki, Saunders, and Barry	陳彥豪、張琦雅	華泰文化	2010

參考教材及專業期刊導讀(尊重智慧財產權，請用正版教科書，勿非法影印他人著作)

書名	作者	譯者	出版社	出版年
Getting More: How to Negotiate to Achieve Your Goals in the Real World	Stuart Diamond		New York: Crown Business	2010

上課進度		分配時數(%)				
週次	教學內容	講授	示範	習作	實驗	其他
1	第一章 談判的本質	70				30
2	第二章 分配型談判的策略與技巧	70				30
3	第三章 整合型談判的策略與技巧	70				30
4	第四章 談判:策略與計畫	70				30
5	第五章 感受、認知與情感	70				30
6	第六章 溝通	70				30
7	第七章 尋找與運用談判權力	70				30
8	期中考	70				30
9	第八章 影響	70				30
10	第九章 談判倫理	70				30
11	第十章 談判中的關係	70				30
12	第十一章 代理人、利害關係人以及觀眾	70				30
13	第十二章 聯盟	70				30
14	第十四章 個別差異I:性別與談判	70				30
15	第十五章 個別差異II:個性與能力	70				30
16	第十六章 國際與跨文化談判	70				30
17	第二十章 談判最佳實務	70				30
18	期末考	70				30