

正修科技大學 通識教育 教學綱要

科目名稱：(中文) 溝通、協商與談判技巧(社會科學)
(英文) Communication, negotiation and negotiation skills

開課時間：109 學年度第 1 學期

授課年級：大學日間部

總學分數：2 學分

每週上課時數：2 小時

授課教師：張美瑤

上課時段：星期五下午 6.7.8.9 節

一、教學目標

1. 了解談判的性質與內涵。
2. 學習如何進行良性的談判。
3. 透過實務演練培養實際操作能力。
4. 從時事案例中探討談判障礙、衝突及解決之道。
5. 藉由量表之測驗，了解自我談判的模式，達到談判技巧的精進。
6. 討論在商業談判中如何討價還價，買低賣高擴充議題及獲得最高利益。
7. 透過協議創造雙贏以正向的態度營造和諧的氣氛達到說服力的呈現培養競爭力。

二、課程內容

週次	授課內容
第一週	相見歡、課程介紹、評分標準說明(第一次說明)
第二週	第一章：談判的本質
第三週	第二章：分配型談判策略與戰術 評分標準說明(第一次說明)
第四週	第三章：整合型談判策略與戰術
第五週	第四章：談判：策略與計畫
第六週	第五章：感受、認知與情緒
第七週	第六章：溝通
第八週	第七章：尋找與運用談判權利 期中考前總複習第 1-7 章

第九週	(期中考週)
第十週	第八章：談判中的關係因素
第十一週	第九章：代理人、委託人以及觀眾
第十二週	第十章：多邊談判與團隊聯盟
第十三週	第十一章：個人差異(1)：性別與談判
第十四週	第十二章：個人差異(2)性格與能力
第十五週	第十三章：國際與跨文化談判
第十六週	第十四章：處理困難的談判： 第三方介入的各種方式
第十七週	第十五章：最佳談判實務建議
第十八週	綜合討論

三、上課方式

1. 講授
2. 小組討論
3. 分組報告
4. 演練
5. 其它 第1週~第3週、第7、8週 PBL

四、教學評量

1. 平時成績(出席率、學習態度、學習精神與討論)：20%
2. 期中考：30%
3. 綜合討論及書面報告：20%
4. 期末考：30%

五、指定教科書及參考書

指定教科書：

Roy J. Lewicki / David M. Saunders / Bruce Barry 著鐘從定 編譯。談判學/出版社：華泰文化(2017.2)

參考書：

1. 張國忠(2010/5)。談判-原理與實務。前程文化。
2. 楊志誠(2013/1)。溝通說服與談判。逢甲大學。
3. 正義一場思辯之旅。

【請遵守智慧財產權概念，並不得非法影印】