

南台科技大學 98 學年度第 2 期課程資訊

課程名稱	談判與溝通
課程編碼	70N06902
系所代碼	07
開課班級	夜四技企管二甲
開課教師	侯堂柱
學分	2.0
時數	2
上課節次地點	二 13 14 教室 S315
必選修	選修
課程概述	談判與溝通原理,原則之論述,談判與溝通程序策略技巧之講解,分組討論,實務演練.
課程目標	使學員瞭解溝通與談判之原理原則,應用於工作生活中,增進人際關係,工作效率及商業談判能力.
課程大綱	<ol style="list-style-type: none"> 1.談判與溝通之功能 2.談判與溝通之基本原理 3.團體互動技巧 4.交流分析 5.衝突與談判 6.影響談判因素 7.談判程序 8.談判與溝通技巧 9.國際談判
英文大綱	<ol style="list-style-type: none"> 1.function of negotiation and communication 2.basic principle of negotiating and communication 3.skills of group interaction 4.transactional analysis 5.conflict and negotiating 6.factors of impact negotiating 7.process of negotiating 8.skills of negotiating and communication 9.international negotiating
教學方式	課堂教授,分組討論,口頭報告,
評量方法	口頭報告,課堂討論,課程參與度(出席率),
指定用書	談判原理與實務
參考書籍	<ol style="list-style-type: none"> 1.談判理論與實務應用(賴志超,華立圖書,2006) 2.商業談判(劉建煥,新陸書局,2006) 3.企業談判理論與實務(吳松齡,滄海書局,2004)

先修科目	
教學資源	自編講義,教學設備、教學網頁資訊
注意事項	學員需參與討論演練
全程外語授課	0
授課語言 1	華語
授課語言 2	
輔導考照 1	高普考企業管理人員
輔導考照 2	