

南台科技大學 103 學年度第 1 學期課程資訊

課程名稱	國際商務談判
課程編碼	60D31301
系所代碼	06
開課班級	四技國企四甲 四技國企四乙
開課教師	吳孟融
學分	3.0
時數	3
上課節次地點	一 7 8 9 教室 J005
必選修	選修
課程概述	<p>在全球化的時代，談判乃日常生活及企業界經常進行的活動，且在國際貿易複雜交易與風險的情況下，國際商務談判益顯其重要性。</p> <p>因此本課程主要在：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.引導同學瞭解談判的基本原理與實務技巧。 2.幫助同學擴展國際企業知識及視野，並以理論與實務相配合。 3.透過個案研討，解析國際商務談判的層面、策略、技巧、過程及跨文化因素的影響。 4.如何做好每個商務談判環節的工作，妥善處理談判中出現的各種問題，在平等互利基礎上，達成公平合理和切實可行的協議。 5.期許同學日後在職場中，面對許多的交涉與談判，能以符合公司或個人的利益，應用於實務工作中。
課程目標	使學生學會國際商務談判溝通的技巧。
課程大綱	<ol style="list-style-type: none"> 1.談判的本質 2.整合型談判的策略與技巧 3.尋找與運用談判權力 4.談判倫理 5.談判情境 6.國際與跨文化談判 7.管理談判僵局 8.談判最佳實務
英文大綱	<ol style="list-style-type: none"> 1.The Nature of Negotiation 2.Strategy And Tactics of Integrative Negotiation 3.Finding and Using Negotiation Power 4.Ethics in Negotiation 5.Negotiation Contexts 6.International and Cross-Cultural Negotiation

	7.Managing Negotiation Impasses 8.Best Practices in Negotiations
教學方式	
評量方法	
指定用書	國際商務談判
參考書籍	
先修科目	
教學資源	
注意事項	
全程外語授課	0
授課語言 1	華語
授課語言 2	
輔導考照 1	
輔導考照 2	