

國立台灣科技大學 114學年 第2學期 課程大綱

Spring 2026 NTUST Course Outline

授課教師：許重博

Instructor:Chrong-Po Hsu

課程名稱：談判學

Course Title : Negotiation

2026/6/22

<p>課程代號： BA2911701 Course Code 學分數： 3 Credits</p>	<p>必選修：選修/半學年 Required/Elective:Elective/Half Yr. 先修課程： Prerequisites</p>
<p>節次教室： RA(TR-212) RB(TR-212) RC(TR-212) Time/Location</p>	
<p>專業核心能力： Core Professional Competencies</p>	
<p>課程網址： Course Website</p>	
<p>課程宗旨： Course Objectives 本課程將結合理論與實務，帶入心理學概念及情境分析以幫助同學瞭解商業談判之相關理論。面對企業在商業運作中可能出現的溝通、協商、衝突等不順利過程，採取良好的談判技巧不僅能確保企業策略得以成功進行，最重要是經縝密考量與妥協後能夠與談判各方達成綜效，進而維護自身的利益與達成雙贏目標。期許同學在概略認識衝突緣起與談判策略後，對未來各種商業議題能在談判桌上應付自如、得心應手、掌握勝算！</p>	
<p>課程大綱： Outline of Lectures 1. 談判的基礎 2. 談判策略與理論 3. 談判者心理思維探討 4. 談判時機、地點、人員的選擇 5. 談判戰術使用 6. 談判技巧、溝通策略 7. 談判倫理 8. 談判情境分析 9. 人際談判 10. 跨文化談判 11. 談判管理 12. 個案探討 13. 溝通演練</p>	
<p>授課方式： Method of Instruction 講授 Lecture：% 分組討論 Group discussion：% 案例研討 Case study：% 操做練習 Practical exercises：% 講授 Lecture：%</p>	
<p>教科書： Textbooks</p>	
<p>參考書目： References</p>	
<p>修課須知： Notice</p>	
<p>評量方式： Grading</p>	

備註說明：
Notes