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

2026/11/3

課程代號： BA2911701 Course Code 學分數： 3 Credits	必選修：選修/半學年 Required/Electve:Elective/Half Yr. 先修課程： Prerequisites
節次教室： Time/Location	RA(TR-212) RB(TR-212) RC(TR-212)
專業核心能力： Core Professional Competencies	
課程網址： Course Website	
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!
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
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：%
教科書： Textbooks	
參考書目： References	
修課須知： Notice	
評量方式： Grading	

備註說明：
Notes