

## 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

2026/5/6

課程代號： BA2911701 Course Code 學分數： 3 Credits	必選修：選修/半學年 Required/Elective:Elective/Half Yr. 先修課程： Prerequisites
節次教室： RA(TR-212) RB(TR-212) RC(TR-212) Time/Location	
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