



溝通與談判

(選修、一年級、3學分)

應達成核心能力：1.溝通合作與領導能力

課程概述

許多管理行為必須透過「溝通」來達成。有些溝通的目的只在促進「瞭解」，有些溝通則在「協商」：影響對方，以同意我方提出的條件——它就涉及「談判」。所以，這門課是最實務的課，學習成效立即可以在工作上檢驗。缺少「溝通與談判」的技能，即使熟悉EMBA課程的所有內容，經理人也很容易陷在「無法溝通」、「談不攏」的困境。每個人都會溝通與談判，但是，極少人講究溝通與談判的「策略」——針對不同的情境與對象，採用最能達到目的的溝通與談判手段（方法），這正是這門課要學習的地方。

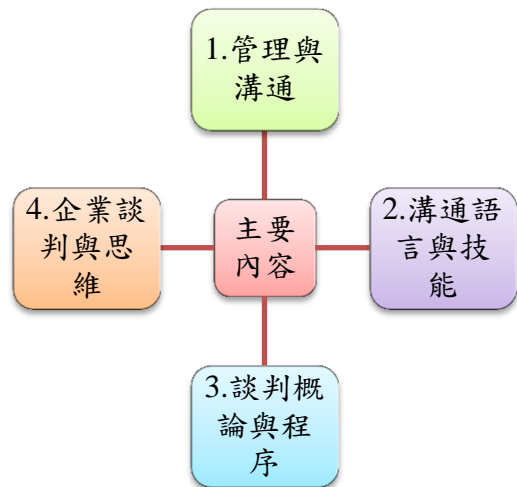
缺乏溝通與談判的策略，我們的溝通會流於「單向表達」，我們的談判會陷入「討價還價」，最後藉由妥協來完成交易，而不是藉由溝通與談判來發展更緊密的關係，共創雙贏。

教學目標

- 1.能指出溝通對工作及人際關係的重要性
- 2.能說明各種溝通語言及應用技巧
- 3.能演練各種說服談判技巧情境，增進溝通能力
- 4.能組織談判場合、時機與角色的結構
- 5.能解釋談判核心觀念與內容

教學主題

本課程教學內容至少應涵蓋以下重要主題：



教學方法

本課程上課方式採遠距教學，依「大學遠距教學實施辦法」辦理開課，至少採取以下五種教學方法。

- 1.多媒體教學法
- 2.講述教學法
- 3.討論教學法
- 4.練習教學法
- 5.合作學習法

評量方式

本課程評量方式應採多元學習評量，至少以下四種。

- 1.線上議題討論互動
- 2.面授課參與表現
- 3.期中評量(報告或考試)
- 4.期末評量(報告或考試)