



《尊重智慧財產權，請使用正版教科書，勿非法影印書籍及教材，以免侵犯他人著作權》

開課班級:

授課老師: 陳秀足

學分數: 0.6

課程大綱:

1. 談判造勢的知覺開發 2. 判斷情勢的談判籌碼 3. 談判取勝的關鍵技巧 4. 催眠式的精準談判

outline:

1. Creating negotiation situations and perception development 2. Judge the situation and use bargaining chip 3. Negotiate to win : essential skills 4. Hypnotic precise negotiation

教學型態:

課堂教學

成績考核方式:

平時成績:100%

期中考:%

期末考:%

其它:%

本科目教學目標:

教導認知談判造勢的知覺及籌碼，培養談判取勝的關鍵技巧

參考書目:



## 課程進度表：

週次	起訖月日	授課單元(內容)	備註
第1週	2.19~2.25	無	19日正式上課。19~23日加退選，復(轉)學生及延修生選課，雙主修、輔系申請，23日申辦抵免學分截止日
第2週	2.26~3.03	無	28日和平紀念日(放假)
第3週	3.04~3.10	無	
第4週	3.11~3.17	無	11日成績優異提前畢業者提出申請截止日,14日第1次校教評會
第5週	3.18~3.24	無	
第6週	3.25~3.31	無	
第7週	4.01~4.07	無	3日(三)校慶補假(112年11月25(六)日校慶活動日)。4日(四)兒童節、民族掃墓節(放假)，5日(五)民族掃墓節補假
第8週	4.08~4.14	無	10日校課程委員會。11日第2次校教評會
第9週	4.15~4.21	無	15~21日期中考試
第10週	4.22~4.28	談判造勢的知覺開發 判斷情勢的談判籌碼 談判取勝的關鍵技巧 ;催眠式的精準談判	22~26日學士班申請轉系,27~28日四技二專統一入學測驗,28日教師期中成績上網登錄截止日
第11週	4.29~5.05	無	
第12週	5.06~5.12	無	11日多益測驗(暫定)
第13週	5.13~5.19	無	16日第3次校教評會。19日博士班招生(暫定)
第14週	5.20~5.26	無	20~24日體育運動週，22日水上運動會(暫定),24日申請停修課程截止
第15週	5.27~6.02	無	27~31日藥物濫用防制宣導週
第16週	6.03~6.09	無	3日校務會議。3~9日畢業班(學士)期末考試。
第17週	6.10~6.16	無	10日端午節(放假)，12日畢業班授課教師送交學期成績截止
第18週	6.17~6.23	無	17~23日期末考試