

中國科技大學補助教師參加校外研習結案報告

研 習 心 得 報 告

研習活動名稱：風林火山-劉必榮的致勝談判思維課

主辦單位：知識衛星(SAT. Knowledge)

研習時間：共 22 時 48 分。線上課程，不限上課時間

研習地點：線上課程

研習目的

精進教師在商務談判的專業知識與實務技能，學習如何教導學生如何找出衝突的癥結，談判前的準備擬定最佳談判戰略，以及實際案例的推演，培養鍛鍊學生的思維，應用於未來的商務職場。

研習主題

疾如風：風之卷-談判技巧	共 6 堂課 5 小時 15 分
談判的準備	01:03:21
檢驗我們的談判籌碼	00:48:21
談判的心理分析	00:52:17
談判桌上的力、理、利	00:51:54
談判桌上的出牌戰術	00:48:14
談判的推擋功夫與解題模型	00:51:20
徐如林：林之卷-談判兵法	共 6 堂課 4 小時 55 分
了解談判的性質	00:45:42
談判的開場戰術	01:01:38
談判開場的拆招	00:46:12
談判議程戰術討論	00:54:16
談判的中場戰術	00:46:41
談判的收尾戰術	00:41:00
侵略如火：火之卷-談判謀略	共 7 堂課 5 小時 39 分
談判的基本概念矩陣	00:50:47
談判發生的第一個條件（僵局）	00:53:44
談判發生的第二個條件（共同決策）	00:53:18
談判發生的第三個條件（開一扇門）	00:50:28
談判的五大結構（權力、議題、成員、陣營、實質）	00:45:39
談判五大結構如何影響談判	00:41:30
解構談判的案例討論	00:43:37

不動如山：山之卷-衝突管理與部門間協商	共 7 堂課 5 小時 48 分
正本清源：衝突的三角形架構	00:51:09
去掉干擾：情緒問題的處理	00:48:25
如何做好內部談判的準備	00:48:05
如何表達意見？如何提出我們的主張？	00:54:16
如何做好部門間的整合型談判？	00:47:48
上下級之間的協商	00:52:22
長官如何解決屬下衝突：創意與方法	00:46:01
附錄	共 5 堂課 1 小時 10 分
01.求職該怎麼談？	00:11:49
02.離職、跳槽該怎麼談？	00:11:56
03.房地產議價如何進行議題掛鉤？	00:10:41
04.商品售價如何開高走低與開低走高？	00:13:40
05.醫療衝突如何化解？	00:22:26
風林火山 談判練習	共 1 堂課
作業 - 談判情境思考	00:00:00

研習效益

商務談判在國際商務系是一門重要的課程，學生透過學習，可培養其未來在商務職場上面對與客戶協調溝通，採購條件的磋商，職場上的人際應對等談判技巧與能力。

劉必榮教授為華人圈談判課程的權威，這一門線上課程濃縮了劉教授 30 年的講課精華與實例解析，教導學員在談判時如何掌握心法，推演戰術，並透過實務案例鍛鍊思維，教師參加這門線上的研習課程，不僅有助於商務談判課程的備課，並能學習劉教授的授課技巧，進而提升學生的學習效益。

談判是一種思維方式，可學習如何拉高視野，看清局勢，讓思維更有彈性，因此，學生學習談判，就能培養規劃方案的能力，化解各種遇到的難題，除了職場上，也能應用於其人生的各種情境，諸如生學，求職，加薪，升遷，日常買賣與人際衝突等。

報告人簽章	單位主管簽章	人事室主任簽章
111 年 9 月 27 日	年 月 日	年 月 日