



NTU SPECS

臺灣大學進修推廣部
NTU School of Professional Education and Continuing Studies

國立臺灣大學進修推廣部推廣教育非學分班招生簡章

「跨文化談判與管理研習班」第 2 期(假日班)

以互動式的「模擬—討論—講授」的模擬案例教學

讓您具備於跨文化情境下進行商務互動的策略分析能力與執行技巧

提升「跨文化談判與管理能力」，成為優秀專業經理人

縱橫全球市場，與全球合作伙伴創造雙贏

全球化的浪潮下，諸多企業的專案計畫、生產製造流程、與客戶服務等業務都已進入跨國分工或分包的模式。企業僱用來自不同國家的員工，經理人與專業工作者，或與不同國家的人進行商業交易或合作多屬常態。因此，無論您是身處國內從事進出口業務、或是在異國他鄉攻城掠地進行銷售、或複雜的跨國併購交易，與您協商與合作的對象或所管理的員工很可能就是來自不同國度者；因此，是否具備「跨文化談判與管理」的能力，將逐漸成為企業選擇專業經理人時優先考量的重要特質。

本課程敦邀前法國 ESSEC(École supérieure des sciences économiques et commerciales) 商學院「談判教學與研究中心(IRENE)」亞洲分部主任趙大維教授親自授課，透過在全球多地協助跨國企業與政府組織提升跨文化談判與管理能力的實踐與教學經驗，並輔以互動式的談判與管理模擬案例，以「模擬—討論—講授」的三階段模擬案例教學法，配合課堂討論與講演，讓學員體驗、領會並進一步深化學習談判與管理的技與藝，以提高參與學員在跨文化談判過程中的策略分析與規劃能力和實際執行技巧，並進而縱橫全球市場，與全球合作伙伴創造雙贏！

授課老師：趙大維 教授，前 ESSEC 商學院「談判教學與研究中心(IRENE)」亞洲分部主任，詳細資歷請參考附件。

課程目的：

1. 增加學員對跨文化談判與管理複雜性的認知，提高學員的跨文化談判與管理技能
2. 幫助學員有效處理國際商務互動中的張力，分歧和衝突
3. 提升學員的跨文化團隊管理技巧與其擬定跨文化團隊管理策略的品質
4. 幫助學員成為一個全球化的經理人，以備因應全球化的商業市場
5. 與學員一同體會如何從經驗中學習

教學方法：學習談判與管理最好的方式就是「從做中學 (learning by doing)」。因此，本課程的設計採用「模擬—討論—講授」的三階段模擬案例教學法，旨在利用互動式的談判與管理模擬案例，加上課堂討論與講演，讓學員體驗、領會並進一步深化學習談判與管理的技與藝，提高參與學員在跨文化談判準備與進行過程中的策略分析與規劃能力和實際執行技巧。

招生對象：對於本課程有興趣者。

課程時數：共 2 天，合計 12 小時。

上課時間：106 年 7 月 29 日(六)、30 日(日)，9:00~16:30。(中午備餐盒)。

上課地點：臺灣大學進修推廣部(臺北市羅斯福路 4 段 107 號)。

招生人數：以 50 人為原則，將依照報名者繳費順序錄取至額滿為止。



NTU SPECS

臺灣大學進修推廣部

NTU School of Professional Education and Continuing Studies

未達 30 人得不開班。本部保留增額或不足額開班之權利。

費用：15,000 元

學費優惠：

早鳥專案：於 106 年 7 月 12 日前完成報名繳費者，學費優惠價：12,000 元

◎臺大身份優惠：本校校友、教職員工及本部其他班程舊生，每位可再折價 500 元。

◎愛心優惠價：滿 65 歲以上人士、身心障礙人士及低收入戶領有證明者，每位再折價 1000 元。

註 1：如同時符合臺大身份優惠、愛心優惠，僅能擇一優惠使用。

註 2：使用優惠者請於課前出示證明。

報名手續：一律採線上報名，請至「臺灣大學推廣教育網」<http://training.dpd.ntu.edu.tw> 點選本期「跨文化談判與管理研習班-第 2 期(假日班)」進行線上報名步驟後並下載列印繳費單，並於三天內完成繳費手續。本課程將依照報名者繳費順序錄取至額滿為止。

繳費方式：詳細說明請參閱下載的「繳費單」。完成繳費後請妥善保存繳費憑據。

結業：修業期滿，缺課次數未超過全期上課次數五分之一並通過學習評量者，由本部核發推廣教育證明書。

其他事項：(1) 本班為研習班(非學分班)，不授予學分、學位證書及不發成績單。

(2) 本課程可登錄公務員終身學習時數。

(3) 本部有權保留課程變動及時間調整之權利，課程若有變更將會提前告知學員。

(4) **學費退費規定：**學員自報名繳費後至開班上課日前申請退費者，退還已繳學費之九成。自開班上課之日算起未逾全期三分之一申請退費者，退還已繳學費之半數。開班上課時間已逾全期三分之一始申請退費者，不予退還。

(i) 申請退費必須附上收據正本及申請書，缺一不可，否則不予受理。

(ii) 本部退費係以支票開立，支票受款人依當時學費收據抬頭為主，若需更改支票受款人，須將相關切結書及同意書填妥並蓋公司大小章連同收據、申請書一併繳交始得辦理。

(5) 本班無補課機制，課程均須於當期修習完畢。

(6) 如遇天然災害(颱風、地震、洪水、豪雨)，台北市政府宣佈停課，當日課程原則上將另擇日補課乙次，惟時間須與任課老師協商後再行通知。

(7) 學員於修習期間應遵守本部規定，如有不當行為或影響授課或影響其他學員之學習，經通知仍未改善者，本部得取消其修讀資格，且不予退費。

(8) 經確定可上課之學員如經發現資格不符規定，或所繳證件有偽造、假借、塗改等事情，即取銷錄取資格或開除就讀資格，且不發給任何有關之證明。如係在取得後始發覺者，公告並勒令撤銷核發之推廣教育證明書。

(9) 患有或疑似患有 SARS 或其他法定傳染病者，本部得拒絕其入學及上課。

(10) 就讀本班不得辦理兵役緩徵。

(11) 本簡章若有未盡事宜，本部保留得以隨時修改之權利。

課程詳細內容洽詢電話：(02)2362-0502 分機 236 徐小姐。



「跨文化談判與管理研習班」第 2 期(假日班)課程大綱

上課方式：

1. 各單元一開始，學員將先進行模擬案例的準備，並與其他學員合作進行談判與管理角色的模擬演練
2. 各學員在老師的帶領下與所有學員一起討論並歸納自己在準備及進行中的心得。
3. 老師透過總結性的演講，並對各個部分的理論和技巧進行分析與匯總，讓學員更加深理解與掌握相關技巧。
4. 搭配案例研討 (case study)，互動式練習、跨文化相關影片欣賞與討論

課程表：

日期	課程主題	課程重點
7 月 29 日 上午 9:00~12:00	單元一： 「文化是什麼？」—文化對人們商務行為的影響	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 文化的定義與特性：「冰山論」及其他 ➢ 文化因素如何影響國際商務互動的種種面向？ ➢ 如何衡量不同文化間的差異？—Hofstede、Trompenaars、Meyer 及其他理論體系
	單元二： 「如何說不？」/「明天就簽約？」—文化如何影響談判與管理過程中的溝通與時間觀念？	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 溝通方式的跨文化差異：高語境 vs. 低語境 ➢ 口語交流之外的跨文化溝通差異：手勢，姿態、身體語言及其他 ➢ 時間概念的跨文化差異：共時性文化 vs. 歷時性文化 ➢ 國際商務禮儀：不同國家於正式與非正式場合的交際藝術 ➢ 因應策略與技巧。
7 月 29 日 下午 13:30~16:30	單元三：「有了關係沒關係？」/「誰是老大？老大說了算嗎？」—文化如何影響談判與管理過程中的人際因素與決策過程？	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 不同文化間，人際關係對商務互動影響的差異 ➢ 如何於跨文化脈絡下建立人際關係 ➢ 處理跨文化人際互動的 5R 工具 (Recognise/ Refrain/ Retrace/ Reclaim/ Resurface) ➢ 不同文化中的決策機制：共識決？威權式決策？充分授權或其他？ ➢ 因應策略與技巧。
7 月 30 日 上午 9:00~12:00	單元四：「簽約是談判的開始或結束？」—文化如何影響談判者的動機及其偏好的解決方案與協議形式？	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 不同文化背景下的動機差異、解決方案和協議偏好的差異 ➢ 動機和利益(1)：個人 vs. 集體；長期 vs. 短期 ➢ 動機和利益(2)：結果 vs. 關係 ➢ 解決方案和協議的形式 (1)：能夠承受風險 vs. 不冒險；原則 vs. 細節 ➢ 解決方案和協議的形式 (2)：正式的協議 vs. 非正式的協議；口頭協議 vs. 書面協議



		<ul style="list-style-type: none"> ➤ 因應策略與技巧。
<p>7月30日 下午 13:30~16:30</p>	<p>單元五：「當瑪莉遇上田村先生與阿里」—跨文化團隊管理：如何在全球化的時代中建立高績效團隊？</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 跨文化團隊的衝突來源：三個可能的向度。 ➤ 四個解決跨文化團隊衝突的方法：適應、結構性干預、管理性干預、退出。 ➤ 雙文化能力（Bicultural Competence）的概念與其對跨文化團隊管理的影響。 ➤ 文化智商（Cultural Intelligence）的概念與其對跨文化團隊管理的影響。 ➤ 從衝突到綜效：利用跨文化團隊的多元性優勢建立全球化的高績效團隊。

※ 本部保留課程安排及師資調整異動之權利，授課日期、時間、地點或單元主題如有調整將會另行提前通知，並公告於本部1樓大廳課程電子看板。



授課師資介紹

趙大維先生為ESSEC商學院「談判教學與研究中心(IRENE)」資深研究員(Senior Fellow)，之前則於其位於新加坡的亞洲分部擔任主任多年並曾於其巴黎校區擔任訪問學者。在為ESSEC商學院工作之前，趙先生于Accenture之管理顧問部門擔任顧問經理，為亞太地區的跨國企業、本土企業與政府機構提供管理諮詢服務。



- 趙先生的研究與教學聚焦于「談判理論與實務」、「跨文化談判與管理」、「領導力與決策」、「併購管理」等領域。奠基于他與ESSEC商學院合作研究的成果，ESSEC商學院在過去陸續推出了由趙先生所設計、面向全球高階商業主管的各式高管培訓課程，包括「中國商務談判之道」、「給領導者的高影響力談判課」等等；歐盟執委會亦從2009年起推出了由其所共同設計、面向歐盟官員的「跨文化談判」高階管理課程並沿用至今。趙先生亦曾於ESSEC商學院高管培訓中心所組織之「中國：商業機會、挑戰與解決方案」系列課程擔任學術總監；他目前正進行設計的「合併收購的策略性談判」高管課程也預計於不久後推出。
- 趙大維先生具有豐富的國際教學經驗，曾為來自世界各地超過數千名的高階主管與經理人員講授高階管理課程。趙先生曾任教于馬來西亞吉隆坡的Accenture亞洲訓練中心，負責培訓Accenture亞太地區顧問部門的分析師。而于過去十餘年迄今，趙先生頻繁地來往于各大洲，為全球各地聲譽卓著的公私立機構提供談判、跨文化管理、領導力與創新方面的培訓；這些機構包括歐盟執委會、歐洲飛航安全局、中華民國經濟部、法國外交部、新加坡外交部、中國國務院國有資產監督管理委員會、廣州地稅局與財政局、法國國立行政學院、巴黎政治學院、新加坡國立大學李光耀公共政策學院、德國曼海姆大學商學院、法國國立橋路學院、法國中央理工學院、印度管理學院、阿拉伯海灣大學、新加坡創投與私募協會、法國工商會香港分會、臺灣大學、復旦大學、人民大學、上海交通大學、浙江大學、上海行政學院以及DHL、Alcatel-Lucent、Clarins、Thales、Faurecia、Medtronic、Beaute Prestige International、Bank of Singapore、上海電氣、上海電力、中廣核集團、廣東發展銀行、中國民生銀行、中國銀行等等。同時，趙先生也曾受邀在北京大學、清華大學等知名大學進行公開講座。
- 趙先生經常性地接受全球各地媒體訪談發表意見及於專業雜誌上發表文章，例如：法國世界日報、新加坡第八頻道、新加坡海峽時報、第一財經日報(中國)、經濟觀察報(中國)、新加坡商業評論等等；趙先生亦為法語世界暢銷之談判學書籍「Méthode de négociation」一書的中文版修訂者，並與北京大學出版社合作於2012年出版此書之中文版。
- 趙先生亦擅長各領域的管理顧問服務，包括企業戰略擬定、供應鏈管理、顧客關係管理、資訊系統規劃與實施、變革管理等。他曾經提供顧問服務的客戶產業領域則包括高科技行業、電信業、物流業、零售業、公共運輸業及政府機關。趙先生也曾於中國高等教育產業中擔任高階主管，負責領導機構之日常營運與變革轉型。
- 趙先生於台灣大學取得土木工程學學士與交通工程學碩士學位；目前定居於新加坡，中文與台語為母語，能夠流利的使用英文與法文。