

課程綱要與教學進度

106 學年度暑期

課程名稱：（中文）管理技能發展專題研討 （英文）Selected Topics on Management Skills Development		開課單位	管理學院碩士在職專班 經營管理組	
		永久課號	IBM6039	
授課教師：鄧東濱				
學分數	3	必/選修	選	開課年級
一				
先修科目或先備能力：				
課程概述與目標： 引介一套最基本與最重要的經營理念與管理技巧，以增進學生之管理能力，並從而提昇其經營績效。				
教科書(請註明書名、作者、出版社、出版年等資訊)		(一)《管理技能發展專題研討》講義(2018)，任課教師編撰。 (二)專業期刊 EMBA 之文章十五篇。		
課程大綱		分配時數		備註
單元主題	內容綱要			
理念塑造	1. 經營理念之塑造與落實	講授+個案分析+討論=4 小時		
自我管理	1. 時間管理	講授+個案分析+討論=6 小時		
	2. 溝通技巧	講授+個案分析+討論=6 小時		
	3. 授權技巧	講授+個案分析+討論=6 小時		
	4. 會議管理	講授+個案分析+討論=4 小時		
橫向管理	1. 商務談判之策略與技巧	講授+個案分析+討論=8 小時		
	2. 衝突管理	講授+個案分析+討論=8 小時		
縱向管理	1. 有效領導:員工問題之診斷與處理	講授+個案分析+討論=8 小時		
	2. 有效跟隨:輔佐上司之道	講授+個案分析+討論=4 小時		
教學要點概述：				
課程進行方式：				
1. 講解。				
2. 角色扮演。				
3. 個案分析。				
4. 量表測驗。				
5. 分組討論。				
6. 綜合討論。				
評分標準：				
出席率:60% 心得報告:40%				
師生晤談 (Office Hour)	排定時間	地 點	連絡方式	
	週日 12:00 ~ 13:30	第二演講廳		

教學進度表

週次	上課日期	課程進度、內容、主題
1	每週日 9:00 ↓ 12:00 ↓ 13:30 ↓ 16:30	經營理念之塑造與落實
2		有效領導：員工問題之診斷與處理（一）
3		有效領導：員工問題之診斷與處理（二）
4		有效跟隨：輔佐上司之道
5		時間管理（一）
6		時間管理（二）
7		授權技巧（一）
8		授權技巧（二）
9		商務談判之策略與技巧（一）
10		商務談判之策略與技巧（二）
11		商務談判之策略與技巧（三）
12		衝突管理（一）
13		衝突管理（二）
14		溝通技巧（一）
15		溝通技巧（二）
16		會議管理
17		繳交期末報告

參考書籍：

- ◎ Douglas McGregor, The Human Side of Enterprise, McGraw-Hill Book Company, 1960.
《企業的人性面》，許是祥譯，中華企業管理發展中心，1980年。
- ◎ Peter F. Drucker, The Effective Executive, Heinemann Professional Publishing, 1966.
《有效的管理者》，許是祥譯，中華企業管理發展中心，1978年。
- ◎ Philip B. Crosby, Quality Without Tears, McGraw-Hill Book Company, 1984.
《不流淚的品管》，陳怡芬譯，天下文化出版公司，1995年。
- ◎ Dennis P.Slevin, The Whole Manager, AMACOM, 1989.
- ◎ David A. Whetten & Kim S. Cameron, Developing Management Skills, 2nd ed., 1991.
- ◎ Peter Krass(Editor), The Book of Wisdom, John Wiley & Sons, Inc.,1997.
- ◎ Philip L.H.Hunsaker, Training in Management Skills, Prentice Hall, 2001.
- ◎ Jim Collins, Good to Great, Harper Business, 2001.
- ◎ Steven R. Covey, The 7 Habits of Highly Effective People, Simon and Schuster, 1989, also by Steven R. Covey, The 8th Habit, Frec Press, 2004.
- ◎ Claude Cellich and Subhash C. Jain Global Business Negotiations: A Practical Guide, Thomson, 2004.
- ◎ Jim Thomas, Negotiate to Win: The 21 Rules for Successful Negotiation, Collins, 2005.
- ◎ Brain Cole Miller, Keeping Employees Accountable for Results, AMACOM, 2006.
- ◎ Stephan Schiffman, Negotiation Techniques, Adams Business, 2010.
- ◎ Angelique Pinet and Peter Sander, The Only Negotiation Book You'll Ever Need, Adams Media, 2013.

備註：1. 其他欄包含參訪、專題演講等活動。

2. 請同學遵守智慧財產權觀念及勿使用非法影印教科書。