【業務與採購雙向談判技巧實務】

【課程簡介】

理想式的談判是你切蘋果我來分。不過，現實的環境並非完全如此，業務與採購立場是衝突的，雙方的談判目標並不一致，人格特質往往影響談判的過程而導致結果的不盡人意。本課程教導學員學習業務與採購談判中策略與計畫的擬定、雙方議價的操作技巧，並精準掌握供應商甄選、評估與決策標準，以提升採購談判技能，爲企業創新績效。本課程引用美國 Workshop 現場表格教導、小組交叉演練活潑有趣，內含最新採購議價談判技巧，大量運用圖表教學，可直接運用在工作中。

課程大綱：

一. 談判失利的要因與分析
二. 業務與採購談判心理的掌握（影響談判結果的心理與行為圖）
三. 業務開價策略與採購殺價的攻防技巧
四. 業務與採購如何虛張聲勢取得議價優勢
五. 業務與採購談判計畫的擬定與確認最適切的談判價格空間
六. 試探對方底價的 4 大策略與演練
七. 如何改變對方底價的策略
八. 業務與採購議價談判的 5 大策略與演練
九. 議價讓步的技巧與演練
十. 業務與採購談判僵局突破最有效的策略與演練
十一. 業務與採購談判破局時如何重返談判桌
十二. 兩軍對壘:小組談判演練與觀摩

講師:黃永猛

經歷：



亞力山大健康休閒俱樂部協理、上通 BBDO 廣告副總經理兼董事長特別助理、皮爾卡登公司副總經理、環球電訊網路總經理

現任：

經濟日報<談判秘笈>專欄作家、專業顧問、談判溝通行銷專業講師、行政院勞委會核心職能合格講師、2007 哈佛商學院中文版 e-learning 認證合格菁英講師

【主辦單位】 經濟部國際貿易局　　【執行單位】 外貿協會新竹辦事處

【時　　間】 107 年 06 月 28 日(四) 9:30~16:30(請提前 15 分鐘報到；中午休息一小時)

【地　　點】 新竹市光復路二段 287 號 6 樓（科技財經大樓） 外貿協會新竹辦事處

【費　　用】 原價 NT$ 3,000 元(含學費、稅、講義、午餐及點心)

早鳥優惠：6/14(四)前報名並繳費 2,700 元；同公司 2 人(含)以上報名 2,400 元/人。

【線上報名】http://events.taiwantrade.com.tw/hsinchu1070628j

--------YES! 我要報名「業務與採購雙向談判技巧實務」研習班---------

報名傳真 :(03)516-3567　或 E-mail：hsinchu@taitra.org.tw　洽詢電話：(03)516-3333　ext.27　曾小姐

公司名稱		統一編號	
公司地址			
繳費方式	□匯款　□信用卡　發票是否需要開立統一編號 □是　□否		
聯絡人姓名 /電話		午餐便當	□葷　□素
參加者姓名 /職稱		E-mail	

備註：1. 本會保留變更或調整課程內容及講師之權利。 如遇不可抗力因素(如颱風、地震)，將依照行政院人事行政局發佈之新竹市是否停班停課訊息為準。2. 本會保留接受報名與否之權利。已報名並繳費者，若不克前來參加，名額可轉讓他人或協調轉班，請務必於開課前 7 天以上，以電話或電子郵件告知。若要辦理退費，將扣除 NT$300 之行政處理手續費。3. 若開課前 7 天內通知不出席者，不可保留名額或轉班，並且恕不退費。4. 因應個人資料保護法，本報名資料僅做為日後貿協發送相關資訊供您參考之用，若您不需要此課程資料、需更正或刪除個人資料，請來電或傳真告知，若造成困擾，敬請見諒。5. 本課程報名人數未達 10 人即取消辦理，請留意繳費通知信件。◎本課程可領取課程點數 1 點；集滿 10 點即可免費兌換貿協新竹辦事處收費課程乙次。

如不願收到貿協相關活動通知之傳真，請洽免付費客服專線 0800-506-088

經濟部國際貿易局廣告