成功商務談判技巧

Successful Business negotiation skill

談判場域的偵測 ｜ 成交局的擬定 ｜ 談判策略的應

課程簡介

本課程參考哈佛商學院著名談判教授 Roger Fisher 的專業著作，結合作者實務經驗，以案例的方式使學員瞭解談判要素、理論、策略、風格，及其不同形態；透過角色扮演，實際分組演練，以培養商務談判的敏銳度和規劃談判的能力。

學習步驟

1. 3D 談判的概念及步驟
2. 瞭解談判的多種形態和設計成交方案步驟
3. 步驟規畫與進行談判
4. 培養談判時的應用能力

課程大綱

1. 談判遊戲實驗
   - 1.1 實驗結果
2. 討論個案 - 預購
3. 談判的三大問題
4. 三維度的談判
5. 談判戰術或策略
6. 成交的設計或構思
   - 6.1 從談判外圍開始
     - 6.1.1 什麼是 BATNA
   - 6.2 找出談判順序
   - 6.3 依順序檢查障礙
7. 談判實戰操作演練
8. 供應商管理的談判個案
   - 8.1 溝通越創意, BATNA 越沒作用
   - 8.2 何謂談判力？
9. 衝突管理 - 有效的衝突解決策略
10. 談判技巧與策略介紹
11. 談判策略地圖的應用 報價策略與廠商管理
12. 壓力與耐性
    - 12.1. 時間急迫
    - 12.2. 期限
    - 12.3. 競爭或比較的心裡
    - 12.4. 聚光燈的效應
13. 期限的力量
14. 黑臉和白臉
15. 讓步的藝術
16. 突破僵局
17. 談判風格與職業道德
18. 談判演練
19. Q&A

姜正偉 老師

企業經營法務顧問、國際商業暨合約管理協會(IACCM)認證合格高級經理人(CCMAP)、各公私立機構邀約講師。

擁有26年以上國際商務契約法務、管理之實務經驗，產業橫跨製造、工程、服務、科技、生技、新能源及各類投資事業。

課程對象

管理階層、企業採購、業務、法務、企劃管理、行銷人員

學習效益

協助學員提升談判敏銳度，依不同談判形態進行準備，取得談判勝利

【主辦單位】 **經濟部國際貿易局、外貿協會新竹辦事處**

【時　　間】 109 年 1 月 7 日(二) 09:30~16:30 (請提前 10 分鐘報到；課程 6 小時，午休 1 小時)

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

【費　　用】 **原價 NT$3,000(含稅、學費、講義、午餐、點心)**

★早鳥優惠: 108/12/24(二)前報名並繳費者 2,700 元/人；兩人(含)以上共同報名者 2,400 元/人

★★★【線上報名】★★★https://events.taiwantrade.com.tw/hsinchu1090107h

傳真報名請至(03)516-3567或e-mail: hsinchu@taitra.org.tw 洽詢請致電(03)516-3333#18 鄭先生

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			
參加者姓名/職稱		**E-mail**	
請提早繳費 **恕不提供現場繳費**	□ 匯款或 ATM 轉帳至 台灣銀行(銀行代碼 004)新竹科學園區分行 戶名：財團法人中華民國對外貿易發展協會 帳號：0730 0460 7354 (為核對報名資料及金額，以 ATM 繳款請提供帳號後五碼：＿＿＿＿＿＿＿＿)		

備註：1. 本協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. 本協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，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，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。6.本課程無補課機制，需於當期修習完成。7.為響應環保政策，請自行攜帶水杯。

經濟部國貿局廣告