

專業經理人必備的談判力-靈活應變的商業談判

本課程即是為企業培養專業商務談判人才所設計，課程進行中採用最著名的[八階段分析法]，學員將可學習有關談判經營目標設定、狀況評估、問題分析、決策制訂與選擇、潛在問題分析等各項主題，使學員對商業談判之理論與實務更為熟悉。

- | | | |
|----|-------------------|----------------------|
| 課程 | ● 全方位談判策略思維的建立與落實 | ● 建立談判計劃的共識、制訂、執行與檢核 |
| 目標 | ● 學習談判技巧與適用時機 | ● 學習不同談判方案的選擇 |

★對象：各產業中高階主管、經理人、B2B／業務開發／業務談判人員、採購、法務、合約管理相關從業人員、須經常處理跨部門或跨企業合作、爭議與溝通的專案負責人

【時間】：2025年7月4日(一) 9:30~16:30 (共6小時，午休1小時)

【地點】：外貿協會高雄辦事處(高雄市民權一路28號4-5樓)

【費用】：新台幣\$3,000元(含稅、學費、講義、午餐、電子版上課證明)

開課前10天完成報名者享早鳥價\$2,700元，同公司2人(含)以上報名每人優惠價\$2,500元

講師：盧天驥老師

國立中山大學企業管理研究所碩士、國立政治大學企業管理學士

現任特波國際股份有限公司執行長、曾任怡申科技(股)公司(EssenTech Inc. BVI)總經理、美商利盟國際(股)公司(Lexmark Inc.) 業務部協理

課程大綱

- | | |
|----------------------------|-----------------|
| 1. 顧問式銷售流程基本概念 | ■ 支出極小化 |
| 2. 基本功(一)：目標設定與績效評估標準(KPI) | ■ 風險極小化 |
| ■ 執行大綱 | 4. 高效能談判：八階段分析法 |
| ■ 市場分析 | ■ 準備與溝通 |
| ■ 目標與績效評估標準設定 | ■ 暗示與提議 |
| 3. 基本功(二)：決策分析概念與運用 | ■ 配套與議價 |
| ■ 收入極大化 | ■ 結束與簽約 |
| ■ 利潤極大化 | |

【報名方式】 ① 掃描 QR code 至官網線上報名

② 傳真：(07) 336-3118

③ e-mail 至：sunda@taitra.org.tw

④ 電洽：(07) 336-3113 #20 高雄貿協 陳經理

公司名稱		連絡電話		統一編號	
地址			E-mail		
參加者姓名		職稱		手機號碼	

★ 滿 10 人開班，請收到開課通知後再進行繳費，謝謝您 ★



LINE 社群



課程報名

繳費方式

☐ 郵政劃撥(帳號：42142243，戶名：中華民國對外貿易發展協會高雄辦事處)

☐ 電匯帳號：第一銀行高雄分行(代號:007) 701-10-098693

戶名：財團法人中華民國對外貿易發展協會

☐ 即期支票/匯票(抬頭：財團法人中華民國對外貿易發展協會)

掛號郵寄至：高雄市苓雅區民權一路28號4樓 外貿協會高雄辦事處 陳小姐收

☐ 信用卡付款：☐ VISA ☐ Master ☐ JCB

有效日期：____月____年

卡號：_____—_____—_____—_____

持卡人親簽：

(信用卡扣款將會於開課前1~2天才會進行扣款作業)

繳費金額

請手填總額(若享優惠，請填優惠後金額)：