

課程介紹:

談判的知識和技巧琳瑯滿目，東西方的學派各有所長，如果打算利用寶貴的進修時間，找一門最貼近實務的「精修班」，本課程是您絕對不可錯過的選擇。台灣 B2B 業務權威吳育宏先生，將多年商務談判經驗整理成系統化的架構：B2B 談判策略地圖，讓學員在學習各種談判策略與戰術後，能夠簡化、濃縮成清楚好記的架構，在實務情境中舉一反三。

課程內容:

1. 建立結構化思維: B2B 談判策略地圖
2. 盤點利益關係人
3. 設定談判目標
4. 重設談判框架
5. 選擇談判戰場
6. 交換籌碼
7. 採購談判策略

參訓對象：業務人員、業務主管、經營管理主管。

使用教材：講師自編

師資：吳育宏先生

現為全球前五大專業事務所（BDO）管理諮詢顧問部門副總經理。產業經驗涵蓋製造業、高科技電子業、物流業、專業服務產業，職務歷練包含第一線業務人員、業務主管、產品專案主管、高階幕僚、管理顧問等。專欄文章發表於經濟日報「業務最前線」、商業周刊「業務力講堂」，著有「B2B 聖經」、「B2B 簡報聖經」兩本暢銷書籍。

時數：6小時

費用：新台幣3,000元，早鳥價NT\$2,700元，績優中堅廠商NT\$2,400元，敬請把握。(包含學費、稅金、講義、午餐)

上課日期：**108年9月6日(五)**

上課時間：**09:30-16:30(白天班)**

上課地點：台北市信義路五段五號2樓H區國際企業人才培訓中心請由世貿中心信義路正門進入，搭手扶梯上2樓；搭乘捷運信義線請至<世貿/101站>，一號出口)

查詢方式：(02)2725-5200 轉分機2575賴小姐

網址：www.iti.org.tw (經貿專題班)