



『成功業務必學的商用談判術』

掌握協商優勢，成交無往不利

聚焦在問題解決，與客戶創造雙贏的談判術。本課程教您常用的成交談判溝通術並結合常見的合約案例討論，讓您成為成交高手。

講師-姜正偉 | 瓦伯格管理顧問有限公司 總經理

26年企業法務工作經驗

國際商業暨合約管理協會(IACCM)認證合格與高級

商業合約管理經理人(CCMAP)資格

◆ 談判框架介紹

1. 談判概論
2. 商務卓越談判
3. 利益分配的談判實驗
4. 談判策略地圖

◆ 規劃談判的思考

1. 三層次的商業卓越談判
 - 策略形成步驟
 - 三維談判的建構
 - 解決問題的重要思維邏輯
2. 技巧與策略
3. 談判風格與職業道德
4. 如何有效率的衝突解決策略

◆ 合約案例討論實作

1. 案例A-如何擬定談判策略
2. 如何成功的談到好價錢
3. 案例B-如何解決供應商任意漲價的實務問題
4. 案例C-契約執行後如何解決產品品質相關問題

我要報名



【主辦單位】 經濟部國際貿易局、外貿協會桃園辦事處

【時間】 109年4月16日(星期四)上午9:30~16:30 (敬請提前10分鐘報到)

【地點】 外貿協會桃園辦事處(地址:桃園市桃園區中正路1082號28樓)

【課程費用】 3,000元 / 兩人(含)以上報名每位優惠價2,500元含稅、午餐

【聯絡資訊】 羅小姐T:(03)356-1836 分機 10 | E: tinaluo@taitra.org.tw