

商業談判技巧實務班 全方位談判教戰守則

談判技巧，是公司經理人、業務除了工作專業以外，與客戶及供應商往來的必備專業技能。

談判不一定是雙方對立，好的交涉者懂得察言觀色、靈活應變，創造有利的談判情境。本課程帶您掌握談判高手的致勝邏輯、活用談判籌碼，讓您面對對手的挑戰與訊息干擾，能夠見招拆招、創造雙贏局面！

我要報名

講師 | 葉力天

葉力天行銷企管顧問公司總經理。

曾任電信企業集團、生技上櫃公司業務行銷高階主管及幕僚長。

擔任企業培訓講師及專聘顧問逾15年。



本課程分兩日11/10, 11/11上課

一、商業談判的項目

- 交易買賣談判怎麼談？
- 商務合約怎麼談？
- 談判專家常用的談判語言？

二、談判沙盤推演五流程

- 談判協議區(ZOPA)的推算
- 設定談判目標
- 底線與退路(BATNA)
- 如何獲取談判情報

三、商業談判高手的謀略與修煉

- 識人—分析談判對手
- 識己—了解我的談判弱點
- 識局勢—強弱地位分析
- 克服破壞我方談判力的兩個要素
- 「贏」與「讓」的藝術

四、創造談判籌碼

- 如何提高籌碼價值？
- 「演」的功力: 籌碼釋放技巧
- 擴增談判籌碼 (BCRL人性圖解)

五、選擇最適談判策略

- 「基爾曼」五種談判策略矩陣
柔性談判/ 雙贏談判/ 折衷談判/
迴避談判/ 剛性談判

- 提高談判效果的8種句型

六、商務合約談判技巧

- 合約條款背後的策略推斷
- 退、進、堅持、錯開、交換五技巧
- 商務合約談判案例解析

【主辦單位】外貿協會桃園辦事處

【時間】11/10 (三)、11/11 (四) 13:30-16:30

【地點】線上視訊教學 (使用Microsoft Teams軟體)

【課程費用】兩日合計優惠價 每人 2000元 (含稅)

【聯絡方式】劉小姐 03-356-1836# 16 | miraliu@taitra.org.tw