

【採購高手必備之議價談判學】

本次課程將講述議價談判的意義、目標、策略等內容，並透過實務解析的方式教您如何贏得“心理戰”，最終達到雙贏局面，為公司與客戶建立長遠合作夥伴關係。

[立即報名](#)

講師:吳淑惠 / Tina Wu

社團法人中華採購與供應管理協會/理事
採購供應管理專業認證 CPPS專任講師

1. 談判的意義與目標訂立

- 議價談判定義與目的
- 採購議價談判目標訂立技巧
- 採購價格與成本分析

2. 談判資訊搜集及應用

- 解析資訊力量
- 資訊搜集與分析

3. 談判前準備工作

- 地點與團隊挑選
- 雙方談判力量解析

4. 發展談判計劃

- 影響談判之主要因素
- 談判計劃撰寫

5. 談判策略與戰術解析

- 談判策略訂立
- 談判戰術選擇與應用技巧
- 單一供應商談判技巧

6. 建立雙贏談判理念

- 建立供應商的夥伴關係
- 採購談判議價之成功關鍵
- 防止漲價的採購策略

7. 晉升成為卓越談判者

- 卓越談判者特質
- 談判指導方針

8. 實務解析



掃描報名

【主辦單位】外貿協會桃園辦事處

【上課時間】7/1(五)09:30-16:30(中午休息1小時)

【上課地點】桃園市桃園區中正路1082號28樓(中悅世界中心)

【課程費用】3,000元(含午餐) ★2人以上報名或報名2堂者每位優惠價2,500元

【聯繫窗口】李小姐 03-3561836 #15 | jamielee@taitra.org.tw