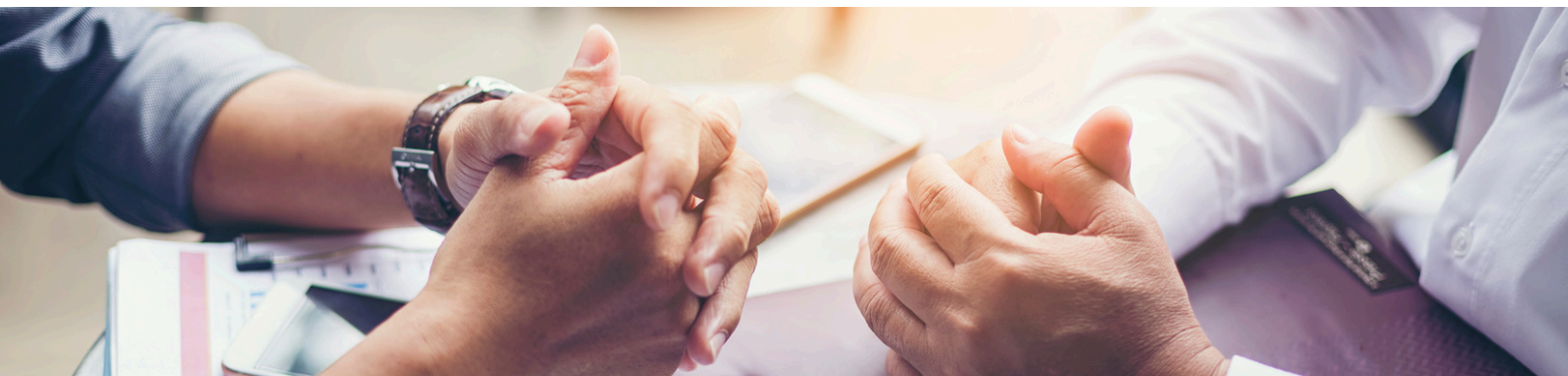


# 6小時學會國際商務談判

在國際商務往來中和客戶溝通時，雙方不免需透過談判以解決爭議。本課程將由專業講師教授您商務談判的策略原則及必備的英語談判語句用法。讓您在面對不同情境的英語商務談判時，能更有策略性，並精確流暢應對表達。



## 課程大綱

### A. 貿易談判策略與原理

- 談判基本技能及5大步驟
- 談判中實力的種類及影響
- B2B談判技巧
  - (1) 應避免的錯誤
  - (2) 捍衛價格
  - (3) 應付恫嚇
  - (4) 處理讓步與妥協
  - (5) 增進談判技能
- 電影談判場景解析
- 貿易談判中常見之妥協項目

### B. 各階段英語談判對話

- 架構及控制談判會議
- 談判中之「確認」及「澄清」
- 建立觀點
- 突破僵局
- 結束談判會議

 **建議學員英語程度：GEPT中級**



### 朱爾威 講師

從事國際業務行銷10多年，並曾任上市公司駐海外代表，具豐富之國際英語談判經驗。

 **點我報名**

【主辦單位】外貿協會 桃園辦事處

【時間】3/25 09:30-16:30(中午休息一小時)，共計6小時

【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) 兩人以上或當月報名2堂者，每位優惠2,500元

【聯繫窗口】洪專員 03-356-1836# 10 | luka@taitra.org.tw