



採購高手必備 之議價談判學

面對快速變化且高度競爭的外在環境，應用談判與議價技巧協助公司爭取最佳交易條件，為公司每一元支出創造最大價值是每一位專業採購人員所必備基本能力。

本課程透過採購談判實際案例說明與交流研討，協助學員能立即活用在採購工作上，提升談判與議價能力，以創造個人及企業的競爭優勢，讓您成為一位傑出的採購談判高手。

OUTLINE

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

吳淑惠 老師

現任生霖科技總經理，曾任美商寶僑家品(P&G)(股)資深採購經理、永豐餘造紙集團、榮成紙業(股)採購，擁有勤業眾信聯合會計師事務所、東元電機等多家企業授課經驗。

【主辦單位】外貿協會台中辦事處

【日期】115年10月23日(五) 09:30-16:30

【地點】台中市西屯區市政路386號3樓之9

【費用】新台幣\$ 3,000元(含稅、學費、講義、餐費)。

10.21 前完成報名繳費者享早鳥價\$ 2,600元/人

2人以上報名者每人享優惠價\$ 2,400元

【聯繫資訊】04-22525600分機32 馮小姐 lilyfeng@taitra.org.tw

