

商務談判攻略 - 交涉高手的絕招

商務談判，活用在企業間的往來談判、客戶與供應商的交易、公司內部的協商，是您工作專業以外的第二專業技能。用超過 20 年來的實務經驗，精采課程講解搭配實際案例，想要達成交易？掌握每一次接觸機會、一次完整的議價過程，用紮實的訓練讓您成為談判高手構、活用五種談判策略與籌碼、如何與對手談也與自己本性談、面對談判對手！完整的談判架訊息干擾，如何見招拆招？



高手心法	談判計畫的沙盤推演	「基爾曼」策略矩陣	化解衝突協議成功
1.讓與贏的智慧 2.邊談邊判斷 3.零和與非零和賽局 4.事實與干擾 5.識局勢、識人、識己	1.談判成交目標區 ZOPA 的推算 2.對手目標與底線的推測 3.談判籌碼學	1.讓步談判策略 2.合作談判策略 3.折衷談判策略 4.迴避談判策略 5.競爭談判策略	1.CBA 說服力：從對手真正心思著手 2.僵局如何解開
六種談判對手類型判定與應對	異議與衝突處理	對手干擾種類與自我心理陷阱	商務談判實際案例解析

講師：葉力天 (擔任知名企業行銷、業務高階主管超過 24 年)，企業講師、顧問 15 年資歷；輔導超過 116 家外商、民營企業及國營機構指定培訓講師；中國生產力中心、工研院、資策會、台北捷運、台灣高鐵、奇美電子、三星、東元電機、羅氏藥廠...等

【時間】2022/5/12 (四) 9:30~16:30 (午休 1 小時)

【地點】外貿協會新竹辦事處 (新竹市光復路二段 287 號 6 樓-科技財經大樓)

【費用】原價 NTS 3,000 元 (含學費、稅、講義、午餐及點心)

早鳥：5/1 前繳費 2,700 元/人；團報 2 人(含)以上報名 2,400 元/人

【線上報名】：<http://events.taiwantrade.com.tw/hsinchu1110512f>

歡迎來電洽詢 (03)516-3333#18 陳先生或 E-mail：hsinchu@taitra.org.tw

備註：1.外貿協會(本會)保留變更或調整課程內容及講師之權利。如遇不可抗力因素(如颱風、地震、疫情等)，將依照行政院人事行政局發佈之新竹市是否停班停課訊息或中央、地方政府相關指示為準。2.本會保留接受報名與否之權利。已報名並繳費者，若不克前來參加，名額可轉讓他人或協調轉班，請務必於開課前 7 天以上，以電話或電子郵件告知。若要辦理退費，將扣除 NTS300 之行政處理手續費。3.若開課前 7 天內通知不出席者，不可保留名額或轉班，並且恕不退費。4.因應個人資料保護法，本報名資料僅做為日後本會發送相關資訊供您參考之用，若您不需要此課程資料、需更正或刪除個人資料，請來電或傳真告知，若造成困擾，敬請見諒。5.本課程若未達一定人數即取消辦理，請留意本處相關通知或繳費信件。