

# 【策略性談判與議價技巧】

## 【課程簡介】

本課程針對談判過程的每一個細節提出極具說服力的談判關鍵技巧，並教導談判桌上戰術的運用與如何運用不同手法破解對方的攻防策略，以最新美式互動教學模組，教導學員有效運用談判戰略思維，將談判的戰術與技巧融入工作中，並以個案演練方式提供談判桌上的臨場應變技巧，期望提供學員在談判上，創造雙贏局面的最新課程模組。

## 【課程大綱】

- 1.談判致勝的 8 大原則與實戰演練
- 2.有備而談：如何擬定談判計畫
- 3.快速了解對手：談判肢體語言的解讀與演練
- 4.一上場就展現氣勢：創造談判氣勢的 12 種技巧
- 5.劣勢方如何面對強勢方談判
- 5.如何有效施壓以爭取談判利益
- 7.如何試探對方的底線實戰演練
- 8.談判開場的 6 種技巧與實戰演練
- 9.談判中場的 7 種技巧與實戰演練
- 10.談判收尾的 5 種技巧與實戰演練
- 11.議價技巧：從開價、還價到成交實戰演練
- 12.如何讓利：讓步的藝術與具體做法
- 13.僵局的突破：重啟談判契機的技巧
- 14.樂在談判：雙贏談判，共存、共利、共榮

## 【講師簡介】



**黃永猛 老師** 亞力山大健康休閒俱樂部協理、經濟日報〈談判秘笈〉專欄作家、2007 哈佛商學院中文版 e-learning 認證合格菁英講師

長達 20 年之行銷業務經驗，使其講授內容能緊密與實務做一連結，並藉由其生動活潑之授課風格及專業簡報方式進行課程呈現，屢屢獲得學員一致認可及好評，是全國第一位代表台灣接受 BBDO 跨國廣告集團行銷廣告經理人專業認證的講師。

【主辦單位】外貿協會新竹辦事處

【時間】**111 年 11 月 10 日(四) 09:30~16:30 (中午休息一小時)**

【地址】新竹市光復路二段 287 號 6 樓(科技財經大樓)

【費用】NT\$ 3,000 元(含學費、稅、講義、午餐及點心)

**★優惠活動：10/27(四)前報名並完成繳費者享早鳥優惠價 NTD2,700；**

**同公司 2 人報名享 8 折優惠 NTD2,400/人**

【線上報名】<http://events.taiwantrade.com/hsinchu1111028h>

聯繫窗口：(03)516-3333 分機 12 許小姐，mail: [hsiun@taitra.org.tw](mailto:hsiun@taitra.org.tw)