



台南市工業會

課 程	採購談判高手議價交鋒戰		講 師	張耀勝
日 期	115.10.07(星期三)		時 間	9:00-16:00 (08:40 報到)
課 程 的 目 的	在競爭激烈的時代下，關稅戰對峙、企業面臨原物料波動起伏、人工成本居高不下及匯率劇烈變動等巨大多重變數情況，藉由此課程提升學員對於談判心法的掌握與議價策略制訂與有效運用，促進加乘效果達到cost reduction 的目標。			
課 程 大 綱	一、說故事學談判 VS 採購談判的意義 (1.美式、日式談判風格 2.談判的時機 vs 方式 3.五力分析 4.案例分享) 二、談判前的計劃 (1.預測 P、學習 L 2.分析 A、談判 N) 三、談判的整合策略 (1.壓榨 2.平衡 3.多角化) 四、議價技巧的應用 (1.天龍八部 2.施壓談判四個方法 3.案例演練) 五、讓步模式價值的判斷 (1.談判者考量的因素 2.影片播放 VS 讓步模式案例演練與解析) 六、自我談判診斷與建議			
費 用	會 員	免 費	前兩位免費，第三位以上費用 300/人	
	非會員	2000	同公司報名第二位(含)以上享九折優惠	

報名前請先閱讀如下，以確保您的權益

- ◆指導單位：經濟部中小及新創企業署中小企業發展基金
- ◆承辦單位：台南市工業會
- ◆報名方式：詳填以下報名表連同繳費證明，傳真或郵寄至台南市工業會，並請來電確認。
- ◆上課地點：勞工育樂中心第二教室 (台南市南區南門路 261 號 2 樓)
- ◆招生人數：50 人(名額有限，額滿為止)
- ◆繳費方式：郵寄現金袋或郵政劃撥 (劃撥帳號:31399434 戶名:台南市工業會)
- ◆聯絡方式：電話：06-2136711 傳真：06-2139309 聯絡人：吳瓊媚小姐
- ☆ 附則：1.本會保有課程更動之權利，如不便之處請見諒。2.為了響應環保，請自備環保杯。

開課前一天會電話通知，報名後若不克參加請提早告知，俾於安排其他人參與!!!

〈採購談判高手議價交鋒戰〉講習會 115.10.07

姓 名	職 稱	備 註
		聯 絡 人
		電 話
公司名稱		公 司 章
E-MAIL		

