

附贈『現場談判診斷評量』

採購談判議價高手 7小時交鋒戰

在競爭激烈矛盾三道士(毛利從三到四)的時代，很多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的情況，採購人員身為衝鋒第一線，如何進行談判議價，協助公司達到損益平衡，是漂亮年度報表的關鍵決勝點。本課程邀請採購議價專案張耀勝老師授課，讓你從 P.L.A.N 的概念開始導入談判的策略與實務案例運用，再用『個人談判風格與能力的剖析診斷』來找出個人談判能力不足之處，7小時讓你對於談判心法的掌握與議價策略制訂與有效運用，促進加乘效果達到企業獲利的目標。

找出你的談判風格

- 美式or日式?找出你的談判風格
- 如何找到談判的好時機與好方式?
- 談判五力分析
- 談判的資源配置及有效的作業控制
- 談判壓榨、平衡、多角化的整合策略運用

深化你的談判功力

- 議價技天龍八部
- 專家教你施壓談判的四種方法
- 案例演練
- 讓步模式價值的判斷
- 讓步模式案例演練與解析
- 自我談判診斷與建議

適合對象

總務人員、採購人員、業務人員、經營企劃分析人員、企業經營者及對談判議價知識有興趣者



談判專家 張耀勝

現任國內前二十大企業行政部門副處長，授課經驗上百場，學員平均滿意度高達95%!

擅長用企業真實案例做授課內容，學員形容演練式的教學方式一針見血拳拳到肉!!

著作：從日本地震災害談供應中斷風險管理、料漲+工漲！漲不停！企業維持競爭優勢從cost down 做起、由災害頻傳談供應商交期管理、企業自製與外包之採購政策考量因素、打著燈籠找對象--談供應商開發、評選與合作、從行銷 PLC談 採購成本降低策略應用。

📅 2017/8/9(三)

🕒 09:30-12:30、13:30-17:30，共計7小時

📍 台北市松山區八德路三段2號(台北市電腦公會推廣中心)

📄 原價\$2800(含講義、餐點、證書)

非公會會員/新學員 \$2520/人

公會會員/舊學員 \$2380/人

3人以上團報 \$2240/人

7/31前報名早鳥價 \$2100/人

線上
報名

課程採取線上報名，洽詢電話：02-2577-4249 #312 楊小姐