四核心商務談判

課程效益

【本課程可登錄終身學習護照】

☑學會談判四核心：關係、情蒐、籌碼、節奏
☑在談判桌上讓對方被我方予取予求
☑不再畏懼談判，而且可以在談判桌上優游自在
☑就算形勢不如人，也能夠最小損失最大獲利

課程大綱

課程單元	單元重點
一、如何贏得談判的人際關係	1.如何營造有利的談判氛圍 2.如何建立良好關係 3.讓對方喜歡你的四個訣竅 4.讓對方信任你的五個祕密 5.讓對方友善的改變的三個祕訣 6.熟練黑白臉的操作與破解
二、如何有效的蒐集情報	1.需要收集哪些情報？ 2.透過聊天收集情報有哪六招？ 3.透過對方內部收集資料的策略 4.如何有技巧的玩弄數字及證據
三、如何讓對方讓步的秘訣	1.如何掌握雙方的籌碼? 2.如何設計底線提高達成共識機會？ 3.如何試探對方的底線？ 4.創造最有價值讓步三秘訣 5.拉高自己談判籌碼三訣竅 6.如何運用最後通牒與故意破局？
四、如何掌握談判優勢	1.什麼樣的節奏最有利？ 2.建立談判高度四要訣 3.如何運用談判三十六計？ 4.如何出奇不意攻其不備？ 5.如何在談判桌上運用情緒？ 6.什麼是談判的最高境界？

講師簡介

談判魔術師-林家泰 ◎演講時數超過 2000 小時，演講七大核心主題：商務談判、職場溝通、企業簡報、人脈經營、情緒管理、成交銷售、團隊領導等題材。

經歷：①中華華人講師聯盟—認證講師 ②2007 年全國奧瑞岡辯論比賽冠軍辯士 ③青商總會奧瑞岡辯論教練及評審 ④2011 年第 8 屆中國保險精英圓桌大會貴賓 ⑤2012 年國際青年商會世界大會生技及環保論壇主持人

特色：林家泰老師上課非常重視案例的分析與情境演練，案例也都是以近期商場發生或模擬的案例來說明，讓上課學員可以快速有效的掌握談判要領，進而成為談判高手。

上課時間 / 地點

（時間地點本協會保留更動之權利）

時間：103 / 03 / 12（三） AM09:00 ~ PM17:00 共 7 小時

地點：桃園市中山路 468 號 7 樓(桃園縣政府前，勞保局桃園辦事處旁，永豐金證券樓上七樓)

課程費用及優惠方案

※請填妥報名表以傳真報名(03)3346057 或網路報名 www.tchr.org.tw

◎原價=2,000 元 【會員優惠價】1,500 元。(含講義、咖啡、茶)

凡 03/02 前完成繳費者，可享優惠 9 折=1,800 元。3 人同行且 03/02 完成繳費者，可享 85 折=1,700 元。

四核心商務談判

公司名稱				公司地址					
統一編號			電話				傳真		
訓練聯絡人		部門		職稱		分機		E-mail	
上課學員	1.姓名		E-mail						
			職稱		分機		手機		
	2.姓名		E-mail						
			職稱		分機		手機		

(可影印使用)名額有限，報名從速！ 承辦人：田小姐 FAX：(03)3346057