



採購議價談判案例解析

【本課程可登錄終身學習護照】

採購議價談判”是採購人員最為重要的專業功能領域。由於現代企業經營活動中，供應廠商多已成為事業夥伴關係，故買方應懂得進行成本分析，而採用以成本為基礎的議價方式，藉以建立雙方的長期合作機制，身為採購人員，更必須提升議價的談判能力，俾可達致使賣方獲得合理利潤、使買方獲得降低成本的雙贏效果。

適合對象

採購部門、進出口部門、業務部門、資材部門、總務部門、行政管理部門

課程效益

本講座師資具多年教學及實務經驗，將充分提供學員專業之教學內容，針對學員在實務上所面臨之問題提出解決方案，以提升員工採購議價與談判之實務技能，合理降低成本，以達成「有效採購」與「降低成本」，並幫助企業增加盈餘為目的。
課程內容並舉"獨家採購"案例深入淺出的解析並印證談判的理論，讓學員能以最輕鬆自然的方式來了解本課程。

課程大綱

- | | | |
|--------------|---------------|---------------|
| 一、採購議價談判的 5W | 四、防止漲價之談判對策 | 七、降低成本的談判手法 |
| 1.採購議價談判之目的 | 1.面臨價格調整之策略 | 1.採購降低成本的議價方法 |
| 2.採購議價談判之時機 | 2.執行成本控制計劃 | 2.談判系統化的實施步驟 |
| 二、議價談判的準備工作 | 五、獨家議價與競標技巧 | 八、案例解析與研討 |
| 1.價格資訊之來源 | 1.採購議價談判的戰術 | |
| 2.採購成本之解析 | 2.採購競標及獨家之談判 | |
| 三、採購議價談判流程架構 | 六、雙贏談判的理念與心態 | |
| 1.議價談判之策略與效益 | 1.建立供應商的夥伴關係 | |
| 2.議價談判的計劃與時機 | 2.採購談判議價之成功關鍵 | |

講師簡介

朱根正 老師

【現任】台灣智慧光網(股) 行政部 資深經理

【證照】國際採購經理認證(IPSCMI)

【經歷】

- 1.新世紀資通(股)採購暨專案管理副理 2.台灣固網(股)採購經理 3.台灣巴斯夫電子材料(股)技術採購經理
4.ING 安泰人壽 IT Procurement Manager 5.桃園縣人力資源協會、勤業眾信會計師事務所、中華工商研究院、 新北市工商發展投資策進會等講師經驗

上課時間 / 地點

(時間地點本協會保留更動之權利)

時間：2013 / 10 / 11 (五) AM 9:00-PM 4:00，共 6 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)

報名方式

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

課程費用及優惠方案

◎原價=1,500 元

【會員優惠價】900 元。(含中餐、講義、咖啡、茶)

凡 10/01 前完成報名者，可享優惠 9 折=1,350 元。3 人同行且 10/01 完成報名者，可享 85 折=1,275 元。

採購議價談判案例解析

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
上課學員	1.姓名	E-mail	
		職稱	分機 手機
上課學員	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、洪小姐

FAX：(03)3346057