業務行銷技巧面對採購議價實務

適合對象 業務、採購、其他相關部門之管理幹部及有興趣者

課程大綱 【本課程可登錄終身學習護照】

一、業務人員的任務與策略

1.業務談判的思維與案例　　2.業務獲取訂單的技巧？

二、業務人員涉及談判條件

1.品質、成本、交期、服務　　2.業務的成本與定價方式

三、業務人員談判議價策略

1.瞭解採購作業流程與管理　　2.業務談判的計劃與案例

四、面對價格調漲的談判對策

1.業務人員成本控制計劃　　2.業務價格問題解決方案

五、業務人員談判技巧的運用

1.業務與採購的優劣分析　　2.業務競標及獨家之談判

六、卓越業務人員的談判技術

1.業務談判的策略與戰術　　2.業務談判系統化的流程

七、業務人員談判成功要訣

1.業務談判雙贏理念與案例　　2.建立長期合作夥伴關係

八、實務案例研討

講師簡介 **李朗日** 講師　【榮譽】曾膺選中華民國企業總務經理人

現任：1.中華採購與供應管理協會-監事 2.企業管理管理顧問公司-講師及輔導

經歷：中興電工採購處長，負責採購工作 16 年；總務行政經理八年；建工處副處長；生管、倉儲、總務等經理；總經理特別助理；產業工會秘書及福委會總幹事，實務工作經驗超過 30 年。

上課時間 / 地點 **時間：103 / 12 / 03（三） AM09:00 ~ PM16:00** 共 6 小時

地點：桃園市中山路 468 號 7 樓(桃園縣政府前，摩斯漢堡桃園縣府店旁樓上七樓)

課程費用及優惠方案 ◎**原價=3,000 元** 【會員優惠價】**2,500 元** (含午餐、講義)

凡 11/23 前完成報名者，可享優惠 9 折=2,700 元。3 人同行且 11/23 前完成報名者，可享 85 折=2,550 元。

業務行銷技巧面對採購議價實務									
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-mai						
			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