



商業談判策略擬定

◎課程目標：

能檢視現狀及判斷，進行談判，以圖期望所得

◎課程內容：(6小時)

1. 談判意義與目的
2. 談判前盤點
3. 談判類型
4. 交易與說服
5. 情境演練

■講師介紹：許宏懋老師（杜德管理顧問股份有限公司 / 輔導顧問暨資深講師）經歷：杭州國森行銷部經理、國森企業 SBU2 Manager、裕隆日產裕唐汽車 企劃部經理兼顧關中心副理、洪橋企業 副總經理、洪安興業 副總經理、裕隆日產裕唐汽車 顧問

■開課日期：第1梯次：109年3月20日(週五) 9:00-16:00 共6小時。

第2梯次：109年8月10日(週一) 9:00-16:00 共6小時。

第3梯次：109年10月19日(週一) 9:00-16:00 共6小時。

■上課地點：台中世貿中心教室(台中市西屯區天保街60號)

■適合對象：公司全體同仁、行銷業務部門同仁、總經理室人員、行政總務管理部門同仁

■課程收費：每人新台幣3,000元整。

■繳費方式：(1)即期支票：抬頭：財團法人台中世界貿易中心（郵寄至：台中市40766西屯區天保街60號人才培訓組）。

(2)郵局劃撥：帳號21190461（抬頭：財團法人台中世界貿易中心）。

(3)ATM轉帳：銀行代號：103 銀行：台灣新光商業銀行 永安分行帳號：0949-10-000788-7

(4)現金：報名後至本中心地下室B1培訓組辦公室繳交

※以上(2)(3)項繳款後請來電告知或將收據聯寫上「課程名稱、姓名」回傳，以利查核。

■諮詢專線：04-23582271 ext 1055 洪小姐 ■傳真：04-23589172

商業談判策略擬定

報名表

報名梯次：3/20 8/10 10/19

開立收據 <input type="checkbox"/> 個人 <input type="checkbox"/> 公司		統一編號	
公司抬頭		聯絡地址	
姓名	職稱	Email	
電話(白天)	傳真	公司負責訓練部門/聯絡人/職稱	獲知訊息管道
手機	最高學歷	公司行業別 <input type="checkbox"/> 服務 <input type="checkbox"/> 製造 <input type="checkbox"/> 貿易 <input type="checkbox"/> 其他: _____	