

採購高手必備的談判議價心法

在競爭激烈矛盾三道士(毛利從三到四)的時代，企業面臨原物料高漲、人工成本居高不下及匯率劇烈變動等重大多重變數情況下，本課程協助學員從 PLAN 的概念開始導入談判的策略與實務案例運用，並輔以個人談判風格的測試與剖析，達到知己知彼主動權的掌握，進而創造公司利潤的優勢。



課程大綱

- 一、採購管理(1.採購 5R 2. 採購 OST)
- 二、採購談判的意義(1.美式、日式談判風格
2.談判的時機 vs 方式 3. 優、劣勢分析)
- 三、談判前的計劃
(1.預測 P、學習 L 2.分析 A、談判 N)
- 四、談判的策略(1.壓榨 2.平衡 3.多角化)
- 五、供應商的定價策略(1.定價目標
2.常見的定價策略 3.關係報價法則)
- 六、議價技巧的應用(1.天龍八部
2.施壓談判四個方法)
- 七、七種讓步模式價值的判斷
(1.談判者考量的因素 2. Case 案例演練
3.七種讓步模式解析)
- 八、談判最後階段結案的方法
(1. 稀少性效應 2. 資源投注效應)
- 九、談判評估工具應用演練與剖析
(遷就、妥協、回避、合作和競爭)

講師介紹

- 講座講師：張耀勝
 現任：國內前二十大企業行政部門 副處長
 及 大學兼任講師
 經歷：縣市工業會、外貿協會、自強工業基金會、
 台灣電路板協會、金屬工業研究發展中心、
 企管顧問公司、大學推廣教育中心 講師
 歷任：上市公司採購部門、金控(股)公司行政主管
 學歷：東吳大學企管研究所碩士
 著作(文章)：
- ◎ 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

報名資訊

【研習時間】103年09月10日(星期三 09:00-16:00) 共計6小時

【上課地點】苗栗縣工業會(苗栗市文聖里文發路833巷77號)

【課程費用】每人每場新台幣壹仟貳佰元整。(會員伍佰元、非會員壹仟貳佰元)

【繳費方式】為便於確定人數，請先將報名表傳真本會，並與本會確認，再轉帳或匯款或無摺存入等方式繳費。

(郵局代號:700 帳號:02910080455074 戶名:苗栗縣工業會)匯款後請將收據傳真本會，並確認。

【參訓須知】1.自即日起至活動前三日止，以利本會統計參訓人數及課前作業。

2.可登錄經濟部中小企業處個人「終身學習護照」課程時數。

【洽詢專線】037-323344、037-322076

【報名傳真】037-355733 ◆ E-mail : mcia@hibox.org.tw

報名後如不克參加，請於三日前告知，否則「無法退費」



報名表

採購高手必備的談判議價心法(09/10)					
姓名	職稱	餐食	姓名	職稱	餐食
		<input type="checkbox"/> 葷 <input type="checkbox"/> 素			<input type="checkbox"/> 葷 <input type="checkbox"/> 素
		<input type="checkbox"/> 葷 <input type="checkbox"/> 素			<input type="checkbox"/> 葷 <input type="checkbox"/> 素
公司名稱			公司統編		
公司地址			電話		
E-Mail			傳真		

(可影印使用)電話：323344 傳真：355733。傳真後煩請電話確認，感謝您。請自備環保杯、筷。