

「頂尖顧問銷售與業務談判魔法課」課程

-提升銷售與談判力，贏得更多商機！-

一、課程目標

在現今競爭激烈的商業環境中，顧問銷售與業務談判能力成為企業成功的關鍵因素。擁有優勢談判與銷售技巧，是成交的重要關鍵。除了必須技巧性運用談判籌碼，建立雙方信任橋樑外，也能運用感動式銷售法達成目標。

建立談判的目標、策略及方案，精練與落實業務談判實務：

- 同銷售情境下的談判策略並學習何時應該做出退讓，何時應該堅守立場；
- 精通商業談判的全方位細節，理解不同細節的相互作用，實現談判的平衡；
- 運用籌碼，掌握談判的主導權。

課程由詹維琪老師將實戰經驗帶入課程，同時以實務情境與案例，掌握關鍵技巧和策略，快速學習要領與執行力，從而提升銷售業績和談判效果，並與客戶建立穩固的合作關係；無論您是銷售專業人士、業務經理，還是企業主，本課程將為您提供實用的策略和技巧，幫助您提升銷售業績，並在談判中取得優勢。

二、課程時程及內容

日期	時間	課程內容
8月14日 (三)	09:00-16:30 (6小時)	<p>1.關鍵利害關係人</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 利害關係人的定義 ● 組織內部不同職責的心態分析 ● 掌握利害關係人 ● 商務談判中的權力分析與應對策略 <p>2.商業談判細項</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 數位細項：訂單數字等的連動因素 ● 類比細項：支援體系選項的連動因素 ● 跳脫談判細項的框架 <p>3.各階段銷售流程的談判風格運用</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 行銷流程的七大階段三大分工 ● 談判風格的分類 ● 各個銷售階段的談判風格運用

日期	時間	課程內容
		<p>4.商業談判的六大關鍵因素</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 確定目標及要達成的結果 ● 透過團隊的選擇增加專業支持 ● 定義目前與談判方關係及未來的走向 ● 選擇正式與是非正式的談判環境 ● 盤點現有的籌碼 ● 了解談判對方的底細及推敲未知部份 <p>5.跨國談判風格指標</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 文化差異時談判的衡量指標 ● 中西雙方的談判風格解析

*課程總時數 6 小時(總時數不變原則下，本會得視實際需要調整各單元講題及時數)

三、招生名額

預定招收 30 名，未滿 10 名不開班。

四、師資

詹維琪

學歷：國立臺灣科技大學 高階管理研究所

經歷：業師曾任職於法國上市公司 IVS 軟硬體 3D 視覺系統整合商亞洲開發協理、德國上市公司工控領導品牌 Kontron 業務協理、美商品牌公司業務經理。並接受世新廣播電台及漢聲廣播電台採訪，譽為『翱翔國際女主管』，征戰開發超過 39 個國家新市場，經歷橫跨傳產與高科技產業。業師是少數有橫跨國際開發的外商經歷，有 20 多年外商中階及高階主管業務開發經驗，不藏私幫助臺灣企業擴大國際觀，以實戰經驗導入課程，並搭配系統式教材讓學員同時理解實務情境與系統教材的案例，快速讓學員上手學會要領與執行，將最精華的行銷業務與談判經驗傳授。

專長領域：國際市場談判開發（針對 B2B 行銷）、B2B 品牌銷售、關鍵客戶管理、B2B 數位開發工具等。

五、上課期間、時間及地點

(一)日期：113 年 8 月 14 日(三)

(二)時間：9:00~12:00；13:30~16:30，計 6 小時。(午休時間 1.5 小時)

(三)地點：臺北市愛國東路 22 號 17 樓會議室

◎本會保留調整上課內容及時間等權利。

◎若遇颱風等不可抗力因素，行政機關宣布臺北市放假則停課，並將另行通知補課。

六、報名資格

對課程有興趣者皆可參加。

七、費用及優惠

- (一)每人費用新臺幣 3,800 元(含稅；費用已含講師費、場地費、教材費及午餐費)。
- (二)優惠：同一家公司報名 2 人可享 95 折優惠，3 人以上可享 9 折優惠。

八、報名與繳費方式

- (一)即日起，額滿即停止報名。
- (二)請填寫附表報名資料，傳送至本會承辦人。
- (三)請於本會通知後，至各銀行辦理電匯繳款，匯款單各欄填寫資料如下：
 - 解款行：「台北富邦銀行南門分行」
 - 收款人帳號：「510210250466」
 - 收款人戶名：「財團法人中華民國紡織業拓展會」
 - 匯款人姓名：繳款之「公司名稱」
- (四)本會保留接受報名與否之權利。

九、註冊與退費

- (一)註冊將依繳費先後順序排序。
- (二)退費辦法：
 - 1.課程未開立或開課七天前取消報名者，全額退費。
 - 2.開課前七天內取消報名者，退課程費用 8 成。
 - 3.課程開始未逾三分之一者，退課程費用 5 成。
 - 4.課程開始已逾三分之一者，無法退費。

十、結業證書

學員完成全期訓練，發給結業證書。缺課時數逾總時數二分之一、中途退訓，不發給結業證書。

十一、聯絡資訊

紡拓會 市場開發處 曾美玲專員
電話：(02)2341-7251 轉分機 2359
傳真：(02)2391-7712
電郵：tina@textiles.org.tw

「頂尖顧問銷售與業務談判魔法課」課程 報名表

中文姓名		中文職稱	
英文姓名		英文職稱	
公司名稱		統一編號	
公司地址			
電 話	分機	手 機	
E-mail			
報名聯絡人 (若為本人可不填)		電話： 分機:	
		E-mail：	
個人學歷及 工作經歷介紹 (100 字內)	(一) 個人學歷： (二) 工作經歷：		

紡拓會辦理本活動，必須取得您的個人資料，依個人資料保護法規定，紡拓會於運作期間內將依法蒐集、處理及利用您所提供之直接或間接識別個人資料(應用區域為全球)，該資料於本表單處理結束後轉入紡拓會資料庫受妥善維護，您並得就個人資料行使個人資料保護法第三條規定之權利。如您詳閱並同意上述內容後，仍願意報名，則視同您同意紡拓會蒐集、處理及利用您的個人資料。

※若已完成 google 表單線上報名，則無需填寫課程報名表。

紡拓會市場開發處 曾美玲專員
電話：(02)2341-7251 轉分機 2359
傳真：(02)2391-7712
電郵：tina@textiles.org.tw