





SOR1

「高效談判技巧」網絡工作坊 Online Workshop on "High-impact Negotiation Skills"

在現今競爭激烈的世界裡,以談判的方式為自己爭取最大權益是常見的手段;而一位出色的談判者,就應該懂得取捨,善用各種策略及手法,與對手達致雙贏局面。廠商會與品牌局合辦網絡工作坊,邀請資深人力資源顧問,深入淺出為學員講解一套完整及有系統的談判方法。詳情如下:

体入为其体限的"体入及山杨学会晤胜" 安儿走汉方宗教的欧州为公"时间知广"								
日期:	2022年12月19日(星期一)							
時 間:	下午 2:30 -5:30							
內 容:	▶ 談判準備							
	• 談判定義	•	為談判定位 - 釐清需要及想要事項					
	• 談判流程及關鍵成功因素	•	分析談判對手實力					
	• 談判準備事項	•	製定談判目標及策略					
	▶ 進行談判							
	• 兩種談判模式	•	探詢談判對手之真正需求					
	• 認識個人談判風格	•	建立雙贏心態及談判伙伴關係					
	• 制定共同談判語言	•	打破談判僵局手法					
	• 各種談判策略應用	•	與談判對手達成共識					
	• 就各種無禮及對抗性行為之應對手法	•	談判注意事項					
費用:	\$550(廠商會或品牌局會員); \$600(非會員)							
語言:	廣東話							
講 者:	朱浩雲 - 睿策顧問有限公司首席顧問及香港浸會	大學	人力資源策略及發展研究中心客席顧					
	問,前香港大學潘錦溪商業研究學院客席顧問、華信惠悅顧問有限公司(Watson Wyatt							
	Worldwide) 薪酬及福利研調經理,擁有豐富的企業管理及培訓經驗。							
備 註:	工作坊將採用「無接觸」形式‧於網絡上進行;!	與會者	登入主辦機構提供的聯結・利用電腦					
	程式或手機移動裝置實時聽課及參與討論。							
有意者請進行網上報名(http://www.cma.org.hk/tc/registration/328)或填妥報名回條,傳真予本會								

有意者請進行網上報名(http://www.cma.org.hk/tc/registration/328)或填妥報名回條·傳真予本會 (號碼:3421 1092/2815 4836)留座·後連同劃線支票(抬頭請寫「香港中華廠商聯合會」)於開課三天前寄交本會 (地址:香港中環干諾道中 64 號廠商會大廈 3 樓)。如有查詢·請聯絡本會張小姐(電話:2542 8691)。

「高效談判技巧」網絡工作坊 報名回條

香港中華廠商聯合會 (傳真號碼: 3421 1092/2815 4836)

		<u>' Ē</u>	频效或判较均 」 網給工	TFJD	報名凹除	
姓	名:		(中文) _			 (英文)
職	銜:					
公司名	3稱:					
地	址:					
聯絡人	姓名	·	_電話:		傳真號碼:	
支票號	福:	,合	共港幣	_元	會員編號(如適用者)_	

*備注: 1.本會將以先到先得方法辦理報名手續,並以收到支票日期作準 2.確認函將於開課前三天以傳真發出予已付款的參加者 3.除課程已額滿或取消外,已繳 費用恕不退還 4.若因臨時事故而未能出席者,可另派代表補替,惟必須於開課前通知本會