

「商業談判技巧」網絡工作坊

Online Workshop on "Business Negotiation Skill"

在競爭激烈的商業世界裏，談判能力絕對是關鍵的個人軟實力，掌握好談判技巧，猶如掌握了成功的鑰匙，在商場上無往而不利。然而，談判並不是口才比拼，更重要的是講求策略思維、評估形勢，揣摩對手，從而影響大局，創造良好結果。廠商會與品牌局合辦網絡工作坊，邀請專家講解如何運用有效的談判技巧，成為有策略的談判者及溝通者。詳情如下：

日期：	2020年9月22日(星期二)
時間：	下午3:00 – 5:00
內容：	<ul style="list-style-type: none">● 談判的基礎概念● 分析形勢，設定談判目標● 談判的策略定位與方針● 討價還價，心理博弈技巧● 如何處理談判僵局● 如何結束或終止談判
語言：	廣東話
費用：	\$350(廠商會或品牌局會員)；\$400(非會員)
講者：	謝寶昇(Eddy Tse)－香港國際仲裁中心及香港調解資歷評審協會認可之綜合調解員、美國IML認證行為分析顧問及香港管理專業協會專業經理。曾任國際演講會教育副會長，擁有20多年從商經驗，涉足多個行業的經營及管理，熟悉本港及內地的管理文化。
備註：	工作坊將於網絡程式上進行；與會者登入主辦機構提供的連結，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/218>)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，請聯絡本會曾瑞英小姐(電話：2542 8635)。

主辦機構：



香港中華廠商聯合會

傳真號碼：3421 1092/ 2815 4836

EOR3

「商業談判技巧」網絡工作坊 報名回條

姓名：_____ (中文) _____ (英文)

職銜：_____ 電子郵箱：_____

公司名稱：_____

地址：_____

聯絡人姓名：_____ 電話：_____ 傳真號碼：_____

支票號碼：_____，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，並以收到支票日期為準 2.本會將於開課前三天向成功報名人士發出確認函；本會有權拒絕未有確認函的人士上課。除課程已額滿或取消外，已繳費用恕不退還 3.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

** 您收到這類關於香港中華廠商聯合會的活動消息，是因為廠商會的資料庫載有您的聯絡資料。貴公司可選擇以電郵_____ (收件人：_____)接收本會資訊，如 貴司日後不希望收到本會之宣傳單張，請填上傳真號碼_____，傳真通知本會(地址：香港中環干諾道中64-66號廠商會大廈，電話：2542 8635，傳真：2815 4836)，本會需十個工作日處理。不便之處，敬請原諒。You are receiving this fax on our services and activities because your contact is in the database of The Chinese Manufacturers' Association of Hong Kong. If you do not want to receive our fax in the future, please write down your fax no. _____ and return to us by fax no. 2815 4836, address: CMA Building, 64-66 Connaught Road Central, Hong Kong, Tel: 2542 8635. We need 10 working days to process your request. Thank you.