

主辦機構：



協辦機構：



高效談判技巧培訓工作坊

Training Workshop on High-impact Negotiation Skills

在現今競爭激烈的世界裡，每天都有很多人以談判方式為自己爭取最大權益；而一位出色談判者，就會懂得取捨，善用各種策略及手法，與對手達致雙贏局面。為此，廠商會特邀專家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：

內 容：	單元一：談判準備 <ul style="list-style-type: none">• 談判定義• 談判流程及關鍵成功因素• 談判準備事項• 為談判定位 - 厘清需要及想要事項• 分析談判對手實力• 製定談判目標及策略	單元二：進行談判 <ul style="list-style-type: none">• 兩種談判模式• 認識個人談判風格• 制定共同談判語言• 各種談判策略應用• 就各種無禮及對抗性行為之應對手法• 探詢談判對手之真正需求• 建立雙贏心態及談判伙伴關係• 打破談判僵局手法• 與談判對手達成共識• 談判注意事項
日 期：	2019年8月22日(星期四)上午9:30 - 下午5:00(午膳時間12:30-2:00)	
費 用：	港幣\$1,100(廠商會或品牌局會員)/港幣\$1,200(非會員)(不包括午餐)	
地 點：	廠商會培訓中心(中環干諾道中64號廠商會大廈23樓)	
講 者：	朱浩雲先生(Mr. Wilson Chu)，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。	

有意者請進行網上登記(<http://www.cma.org.hk/tc/registration/113>)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，請聯絡本會曾小姐(電話：2542 8635)。

香港中華廠商聯合會

傳真號碼：3421 1092/ 2815 4836

SER1

高效談判技巧培訓工作坊 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.