



# 商務談判技巧

## 簡介：

商務談判是商務發展的重要環節，其成果取決於「時間」和「利益」；因此談判過程必須運用不同的策略和技巧。本課程旨在促進參加者掌握談判的概念、策略部署及技巧，以達致符合相互利益的合約成果。

## 課程對象：

有需要或有意向提高商務談判技巧的人員

## 課程目標：

完成課程，學員能：

- ✓ 運用不同的談判技巧於不同的商業活動
- ✓ 在各階段的商業過程都能運用適當的談判技巧
- ✓ 透過運用合適關鍵商談用語來顯示專業度

## 授課語言：

粵語(附有英語術語)

## 日期及時間：

2019年7月10日(星期三) 09:30 – 17:30

## 授課地點：

九龍旺角登打士街56號家樂坊21樓2101室  
(港鐵油麻地站A2出口)

## 費用：

HKD2000/\*HKD1850 (\*於2019年6月19日或之前報名及付款，或三人同時報讀)

## 證書頒發：

出席率達總時數80%以上之學員可獲「華基商學院 CED School of Business」頒發出席證書乙張。

## 講者介紹：

William Cua 先生是一位經驗豐富的商業和創業家專業培訓師。他亦是一位認可調解員，在調解服務和相關培訓領域擁有多年經驗。他還是志願組織朋輩調解動力的創會外務副會長，積極參與社區服務，向青少年和成年人提供溝通和調解技能方面的培訓。

## 課程內容：

1. 常見的商務談判技巧、特點及運用
  - 討價還價式談判 vs 利益談判
  - 商業買賣的談判技巧
  - 商業合約的談判技巧
  - 投訴與索償的談判技巧
2. 商務談判的基礎和基本流程
  - 6 大基礎
  - 8 大基本流程
3. 商務談判的實戰技巧：
  - 開價
  - 讓步妥協
  - 還價
  - 達成協議
4. 如何判定對方說「不」和「是」
5. 商務溝通技巧及關鍵商談用語
6. 模擬練習

## 查詢

電話：21539887 電郵：[training@ced.edu.hk](mailto:training@ced.edu.hk)

## 報名及繳費辦法

請填妥報名表格連同劃線支票，郵寄至：

九龍旺角登打士街 56 號家樂坊 13 樓 1314 室 華基商學院收

(支票請書明支付「CED School of Business Limited」，並請劃線)

### 報名表

#### 商務談判技巧訓練課程 (2019 年 7 月 10 日)

- 申請人請填妥以下表格，然後傳真至：(852) 2770 3230，或電郵至：[training@ced.edu.hk](mailto:training@ced.edu.hk)

公司名稱：		聯絡人姓名(先生/女士)：	
地址：		職位：	
		電話：	
		電郵：	
參加者姓名(先生/女士)：		參加者姓名(先生/女士)：	
職位：		職位：	
電話：	傳真：	電話：	傳真：
手提電話：		手提電話：	
電郵：		電郵：	

- ✓ 座位有限，先到先得，滿額即止，以繳交費用為準。
- ✓ 申請人請依時到達上課地點。如要取消申請，請在上課前 14 個工作天以書面通知。否則已繳費用，概不退回。
- ✓ 缺席者已繳費用，概不退回。不設有補課。
- ✓ 所有課程費用必須在上課日前 3 個工作天前付清。如遲交費用，本校將會額外收取港幣 200 元行政費。
- ✓ 課程提供者有權根據有需要情況作出任何調動，包括課程內容、上課地點時間及講師。
- ✓ 請問你從何渠道得知本課程？ 1.  傳真 2.  電郵 3.  互聯網 4.  講座 5.  廣告 6.  業務經理 7.  Facebook
- 8.  LinkedIn 9.  學會：(請註明) \_\_\_\_\_ 10.  其他：(請註明) \_\_\_\_\_

本校只會把以上個人資料作本課程登記之用，並會依《個人資料(私隱)條例》保密處理。條例全文請參考香港個人資料私隱專員公署網頁：  
[https://www.pcpd.org.hk/tc\\_chi/files/pdpo.pdf](https://www.pcpd.org.hk/tc_chi/files/pdpo.pdf)

本人同意以上條款。

申請人簽署：\_\_\_\_\_ 日期：\_\_\_\_\_