

談判技巧



當公司正準備合作時，他們必須先談判細節和條款。因此，談判是非常重要的，除非你不是準備在通過合作中取得最大限度的利益。因此在與客戶談判時，談判技巧是十分重要。

1日

目標

- 理解及有效地應用談判技巧於今天的營商環境中
- 透過談判爭取最大的權益

對象

- 經常有需要與客戶談判，以為公司爭取最佳利益的工作人員和其他有興趣的人士

詳情

- 學習談判過程的動向及原理
- 實習高效率的談判策略
- 理解交換的原則
- 識別及目標排序
- 談判的準備
- 調整情緒
- 理解身體語言
- 避免僵局的方法

授課模式

演講及經驗分享

地點

國際認可認證有限公司訓練中心