

台北市商業會〈101〉7月份中小商業服務計劃研討會

主 題：趣味談行銷，幽默行銷藝術

日 期：101 年 7 月 12 日（星期四） PM 1：30 ~4：30

主題大綱：
1.你喜歡行銷嗎?喜歡被行銷嗎?
2.銷售與行銷之不同.
3.業績好與壞的原因
4.有發揮自己的專長嗎?
5.成功來自於三心二義
6.目標的重要與目標訂定原則
7.強化自己的重要觀念提醒
8.掌握 EQ 掌握人脈也掌握錢脈

講 師：胡 國 強 講師

講師簡介：
學歷：中正大學成人教育研究所研究生
經歷：兆禾資通股份有限公司 總經理
YOYOMAN 優樂園執行長
亞洲傳訊股份有限公司教育長
現任：胡果文創工作坊 執行長
華視『爸媽校悉悉』節目主持人

靠近善導寺站 2 號出口（青島東路靠近林森南路口）

上課地點：**台北市青島東路 8 號**（台北市非政府組織（NGO）會館）

費 用：免費（避免資源浪費，請報名時繳交伍佰元，於上課當天退費，屆時未出席者恕不退費，不便之處敬請原諒！）

報名方式：詳填報名表及匯款收據影本傳真至本會，名額有限（六十位），請儘早報名；若有不便之處敬請見諒。

洽詢電話：2388-6366 # 24

聯絡人：林 杏 琳

傳 真：2388-6399

匯款帳號：國泰世華銀行（城東分行） 帳號：(013) 222-03-500055-3

戶名：台北市商業會

指導單位：經濟部中小企業發展基金

主辦單位：台北市商業會

台北市商業會（101）中小商業服務計畫研習課程

報名表

公	司	名	稱	性	別	姓	名	課	程	日	期

公司地址：_____

電話：_____傳真：_____聯絡人：_____

E-mail：_____統一編號：_____

台北市商業會〈101〉7月份中小商業服務計劃研討會

主 題：優勢商務談判策略

日 期：101 年 7 月 27 日（星期五） PM 1：30 ~4：30

主題大綱：1.課程目標

談判是一種虛虛實實，避實擊虛的心理戰術過程，所以從自我心裡建設到知己知彼，越是瞭解對方就越能掌握與操作自己的籌碼，進而掌握談判的主動權，再透過談判技巧的講解與演練，能夠先贏才談的上雙贏。

2.談判的高手提問

3.認識談判籌碼

4.談判的八個技巧

講 師：林 家 泰 講師

講師簡介：學歷：國立中興大學法商學院 會計系

經歷：房地產及金融業主管 15 年經驗、2008 年十大傑出青年選拔委員會副總幹事、2007 年全國奧瑞岡辯論比賽冠軍辯士、青商總會奧瑞岡辯論教練及評審、2011 年第 8 屆中國保險精英圓桌大會貴賓、中華華人講師聯盟認證講師

現職：卓越華人訓練團隊策略總監、中華華人講師聯盟理事、亞太暨兩岸經貿交流協會 理事

靠近善導寺站 2 號出口（青島東路靠近林森南路口）

上課地點：台北市青島東路 8 號（台北市非政府組織（NGO）會館）

費 用：免費（避免資源浪費，請報名時繳交伍佰元，於上課當天退費，屆時未出席者恕不退費，不便之處敬請原諒！）

報名方式：詳填報名表及匯款收據影本傳真至本會，名額有限（六十位），請儘早報名；若有不便之處敬請見諒。

洽詢電話：2388-6366 # 24

聯絡人：林 杏 琳

傳 真：2388-6399

匯款帳號：國泰世華銀行（城東分行） 帳號：(013) 222-03-500055-3

戶名：台北市商業會

指導單位：經濟部中小企業發展基金

主辦單位：台北市商業會

台北市商業會（101）中小商業服務計畫研習課程

報名表

公	司	名	稱	性	別	姓	名	課 程 日 期

公司地址：_____

電話：_____傳真：_____聯絡人：_____

E-mail：_____統一編號：_____