

檔 號：
保存年限：

桃園創新科技學校財團法人桃園創新技術學院 函

地址：32091桃園縣中壢市中山
東路3段414號
聯絡人：林保成
電子信箱：pclin@tiit.edu.tw
聯絡電話：03-4361070#5608
傳真電話：03-4373959

受文者：國立暨南國際大學

發文日期：中華民國101年3月7日

發文字號：桃園企管字第1010001755號

速別：普通件

密等及解密條件或保密期限：

附件：商業溝通談判分析師種子教師研習 (BCNA_商業溝通談判分析師.DOC，共1個
電子檔案)

主旨：檢送本校企業管理系與晴佳國際有限公司共同舉辦「
BCNA商業溝通談判分析師」種子教師研習計畫，敬請公
告周知、鼓勵 貴屬教師參加並惠予公差假出席，請 查
照。

說明：

- 一、時間：101年4月19日(週四)09：30-17：30。
- 二、地點：本校商業管理大樓五樓F507教室。
- 三、報名方式：詳見活動研習計畫(如附件)，101年4月8日報名
截止。
- 四、研習費用：1,200元(含講義、研習費、證照費及午餐)。

正本：公私立大專校院、晴佳國際有限公司(104台北市大直街70號實踐大學H棟六樓
創新育成中心 6015 室)

副本：

101/03/07
14:52:49

抄送：

- 一、擬公告於本校文件公告系統，宣導週知。
- 二、文陳閱後存。

總務處 胡乃平

副校長 張玉茹

教授兼副校長 陳彥輝

教授兼教務長 吳幼麟

代行爲

101. 3. 12



BCNA 商業溝通談判分析師

(Certificate of Business Communication & Negotiation Analyst)

種子教師認證研習營

指導單位：經濟部中小企業處、桃園創新技術學院

主辦單位：晴佳國際有限公司

協辦單位：實踐大學創新育成中心、中華民國應用商業管理協會

一、 研習目的：

在全球化的環境下，談判技巧已經變成現代人必須具備的基本能力。從跨國企業購併、兩國相爭主權、區域經濟共存共榮，從個人到國家，談判能力主導勝敗興衰。談判是解決衝突的方式，談判能創造己方最有利條件。一個具談判力的人才，就能掌握競爭力！

談判人員更需要好的溝通能力，強化自我的溝通表達能力、熟悉身體語言的奧妙與團體溝通。並運用談判策略思維，將談判的技巧融入工作中。為了使學員能快速深入了解商業談判的理論架構，進而具備商業談判的能力，規劃

「BCNA 商業溝通談判分析師 Certificate of Business Communication & Negotiation Analyst」認證培訓課程，以提升學生的商業談判能力及未來職場之競爭力，實現創造有價值之願景，邁向成功之路。

為提供國內專業教學師資，配合商業溝通談判能力檢定架構，規劃安排種子教師認證培訓計畫，協助有心推動商業溝通談判相關教學的大專教師掌握檢定教學的輔考技巧，協助在校學生具備理論與實務應用兼備的基礎能力。

二、 預期成效：

- 1、理解談判策略思考秘訣及有效提供談判計畫、流程與關鍵技巧
- 2、瞭解談判對手的風格與採取的因應策略
- 3、強化溝通能力並提升職場競爭力

三、 證照特色與價值：

1. 學校機構可經由本檢定做為商業溝通談判相關課程之合格結訓標準，有效評鑑學生學習成果，提升學校機構之教學績效。
2. 學生可經由本檢定做為進入職場的準備，除培養談判的策略思考與靈活

應用之外，並可教導學員運用談判策略與思維，將談判的技巧融入工作中，完整學習商業溝通談判的精髓。經由專業能力檢定證明，順利取得就業的競爭優勢。

3. 企業/機構可經由本檢定，做為人才甄選標準。

四、 研習內容： 1 天 6 小時 (09：30～16：30)

日期	時間	研習內容	主持人/主講者
	09:00~09:30	報到、領取資料	◎主講者： 晴佳國際有限公司 總經理 - 鄭致文 先生
	09:30~10:15	開幕式、致詞 檢定簡介 BCNA 商業溝通談判分析師認證	
	10:15~11:10	1. 談判目的與目標 2. 成功談判要素 3. 談判的步驟與策略	
	11:10~11:20	茶敘	
	11:20~12:30	4. 談判對手的類型和對策 5. 談判前的準備 6. 談判終場的策略 7. 談判的戰術運用	
	12:30~13:30	午餐	
	13:30~14:30	哈佛經典談判術	
	14:30~15:50	商業溝通談判分析師考題講解分析	
	15:50~16:00	茶敘	
	16:00~17:00	商業溝通談判分析師檢定測驗	

五、 主講者簡介

主講者：鄭致文 先生

學歷：澳洲國立南澳大學企管博士、美國紐約市立大學企管碩士

現任：實踐大學兼任講師、晴佳國際公司總經理

認證：

- 美國哈佛大學法學院【Negotiation for Senior Executives】、【Dealing with Difficult People and Difficult Situations】結業認證
- 美國專案管理協會/國際專案管理師 (PMP) 證照

經歷：

曾任德國統一安聯保險集團(Allianz) 協理、美國人壽 (ALICO) 行銷總監、Volvo 富豪汽車行銷副理、美國花旗銀行 (Citibank) 副理。 鄭致文先生經過十年以上頂尖外商企業工作的洗禮，長年參與企業各大重要談判專案的規劃

與運作，有效開發市場，為企業帶來可觀的業績與利潤，成功佔領市場。在溝通與談判領域，累積了豐富的實戰經驗。

鄭致文先生所經營的晴佳國際有限公司是亞洲區第一家在台灣與大陸皆取得美國迪士尼 (Disney)、日本三麗鷗公司 (Hello Kitty)、哆啦 A 夢等知名卡通品牌授權生產保健食品的公司，同時也是第一家成功打入大陸擁有近 3000 家直營連鎖藥局通路的台商企業，並在銷售的第一年即成為大陸連鎖藥局的重要供應鏈體系之一，獲得「最佳快速成長獎」的傲人成績。

結合其授課經驗，以及多年與各大外商企業、大陸企業溝通談判的實戰分享，透過靈活的引導技巧，並透過大量的實例說明、經驗交流、個案研討等方式，讓學員透過討論、實際演練的過程，親身體驗有效的談判策略規劃與實務，成功達成各項商用談判任務。

- 六、 研習時間：101 年 4 月 19 日
- 七、 預計人數：50 名額滿為止
(每系兩名為限，以講授商務溝通與談判相關課程為優先。)
- 八、 測驗題型：選擇題 25 題，單選不倒扣
- 九、 通過標準：滿分 100 分(70 分合格)
 - 1.成績達 70 分者，始通過證照檢定。
 - 2.成績達 85 分者，通過證照並列為優等。
- 十、 研習費用：推廣期間，本研習課程 NT\$1,200，並提供研習證明。如參加考試認證，通過之後，將核發「商業溝通分析師」證照。
(原價 NT\$3,000 元)

-----證照培訓檢定—繳費報名表(團體報名表)-----

中文姓名		英文姓名 (與護照相同)	
出生年月日		身分證字號	
學校 / 科 系		職 稱	
手 機		電 話	
E-mail			
請勾選提供便當種類 ☐ 葷 ☐ 素			
報名窗口			
繳費方式	1. 採團體報名，檢定費用請由老師指定專員統一收齊後，採用銀行 ATM 轉帳、銀行跨行電匯、臨櫃繳款： 匯款銀行： 台北富邦銀行民生分行（銀行代碼：012） 戶 名： 晴佳國際有限公司 匯款帳號： 454-102-301413 2. 繳款完成後，請務必填寫貴單位名稱於收據影本上並傳真至 02-2528-4834，以利核帳作業；如未傳真繳費收據者，視同未完成繳款程序。 3. 手續費用均由付款單位自行負擔。 4. 研習當天恕不接受現場繳費。 5. 完成繳費後，請來電 (02) 6617- 6779 確認繳費		

*報名截止日：101 年 4 月 8 日

*晴佳國際有限公司

聯絡人：林小姐 聯絡電話：02-6617- 6779 E-MAIL：service1@unisuntw.com

聯絡地址：104 台北市大直街 70 號實踐大學 H 棟六樓創新育成中心 6015 室