



人生無處不桃源-職場內外溝通必殺技

一. 課程簡介：

芸芸眾生，有緣相聚，同為公司的人馬，為何有人是人，有人是馬？

職場的修羅，各門各派，因何而聚？為何而散？聚散之間，有何貓膩？

身在職場，如何清新脫俗又接地氣？如何不按牌理捷足先登脫穎而出？

除了腳踏實地，其實更多的是不能言傳的眉角，藏在細節的魔鬼秘密。

雖說天公疼好人，天道酬勤，但若有高人肯提點，讓你贏在起跑笑到最後，為何不？

當然好！只是肯提點的高人難尋，有料又肯無私分享的高人更難！

安內攘外方能安身立命。

除了需費心傷神搞定職場內部，還需外部邊境無犯，才能歲月靜好長治久安。

奈何藥業離太平盛世，已有點久遠。

而攪動一池春水，使其久久無法平復的，非藥價莫屬！

業界最難也最渴求的，莫如藥價平、頻穩。

放眼江湖，資源日減，利潤日損，議價者狠，競爭者賤，整體處境，豈是一個難字了得。

人為刀俎我為魚肉的夢魘，可曾令您夜夜難眠？

無盡無窮的砍殺，無理無由的手段，折磨的是人心，考驗的是人性。

殷實廠商，輾轉反側長嘯短嘆，嘆的是內外交煎，怨的是刀刀見骨。

身為公司的骨幹，如何遊刃於客戶與競爭者間，閃現個人無可取代的價值？

除了天份與野心，您還需要些課程的提醒及灌能！

為此，TPMMA 特安排兩個短課程同步貫穿職場內外。

課程講師：鄭傳吉老師

鄭傳吉老師在業界久負盛名，為本學會之專任講師，業界資歷飽滿，由業代至總經理，開掛直行，從不拖泥帶水。如前所言，只要高人肯提點，就能讓你笑到最後，鄭老師就是高人的不二人選。鄭老師將其不傳之密，毫不保留的分享，將帶領學員瞭解自我強項、如何自我銷售、建立有效人脈、展現實力於關鍵時、登龍有術在何處。

課程講師：高立臺老師

高立臺老師，擁有豐富的業務及議價談判經驗，歷日、德、法、美商的文化薰陶，是業界理論與實務兼備的講師。課程將拳拳到肉，直探談判議價的核心課題，讓學員清楚議價的關鍵重點，如何策略性的見招拆招營造有利局勢，得其所想，取其應得，達到創造公司利潤、提升個人績效及客戶滿意的三贏局面。

此次課程之設計，係以溝通架構為主軸，貫穿職場內外，由兩位知名講師強強聯手，帶領學員

深化身處職場所需之相關技巧及思維，一魚兩吃，CP 值爆表，請好好把握。

鄭傳吉老師在業界久負盛名，高立臺老師已閒雲野鶴不接公開班多年，授課品質懂的就懂。兩者會用最溫柔的語言，說著最狠的課程，您還等什麼？錯過就不再。

為確保授課品質，我們將控管上課人數，取捨以報名順序為依據，額滿即止，還請會員廠商儘早報名，以免向隅。趕快報名就對了!!

二.建議上課對象：

本課程是針對負有銷售任務之業務人員，教導他們能透過有效的提問技巧與有方向性的問句去引導客戶思考，發覺客戶的需求以強化做改變的動力並建立長久的伙伴關係。

三.上課時間：中華民國 114 年 10 月 15 日（星期三）09：00~17：30

四.上課地點：文化大學推廣教育部大安館 511 教室
（台北市和平東路一段 155 號）

五.課程大綱：

時間	課程內容	講師
鯉躍龍門-如何深蹲職場馬步，平步青雲		
09:00 – 09:05	課程開場致詞	鄭傳吉老師 <u>教育背景</u> -Taipei Medical College, BA, Pharmacist -W. Texas A&M University, U.S.A. MBA <u>工作經歷</u> 現任： -立擎生技股份有限公司 總經理 -台灣藥品行銷暨管理協會 專任講師 歷任： -美國邁蘭製藥台灣子公司 總經理 -德國默克大藥廠 處長 -賽諾菲安萬特藥廠 處長 -美商默沙東大藥廠 行銷經理 -輝瑞大藥廠 產品經理 -史克美占藥廠 業代-產品經理 曾任： -台北市訓練經理人學會 2004-2005 理事長 -美國 PRESTON MBA 課程 課座講師 -台灣元智大學 MBA 課程 課座講師 -台灣輔仁大學 生技職業課程 課座講師
09:05 – 09:15	課程緣起與課程內容簡介	
09:15 – 09:45	用心投資人際關係	
09:45 – 10:30	淬鍊自我(內在與外在)	
10:30 – 10:45	茶點時間	
10:45 – 11:15	展現實力於關鍵場合	
11:15 – 11:45	有效參與會議	
11:45 – 12:30	與時俱進提升競爭力	
12:30 – 13:30	午餐時間	

議價談判-運籌帷幄且戰且走，紅塵獨步

13:30 – 13:40	細說從頭	高立臺老師 <u>工作經歷</u> 現任： -嬌生創新製藥 資深運營效益優化經理 歷任： -醫藥行銷產業 30 年以上經驗，JANSSEN-CILAG TAIWAN, 1999 – Present -Senior Business Excellence Manager(Asia Pacific), 2024 Jan – Present -Senior Business Excellence Manager(Taiwan), 2017 Jan – 2023 -Business Excellence Manager, 2014 – 2016 -Senior Sales Force Effectiveness & Sales Training Manager, 2009 - 2013 -Sales Force Effectiveness & -Sales Training Manager, 2002 - 2008 -擔任內部講師，TPMMA 授課與特聘講師，並曾獲選「2012 年傑出藥品專業經理」。
13:40 – 14:30	議價本質與基本思維	
14:30 – 15:00	相關學理與運用局限	
15:00 – 15:15	茶點時間	
15:15 – 16:00	競爭之策略思維	
16:00 – 17:00	且戰且走且討論	
17:00 – 17:30	各家招式總結	
17:30 –	課程結尾致詞與頒發證書	

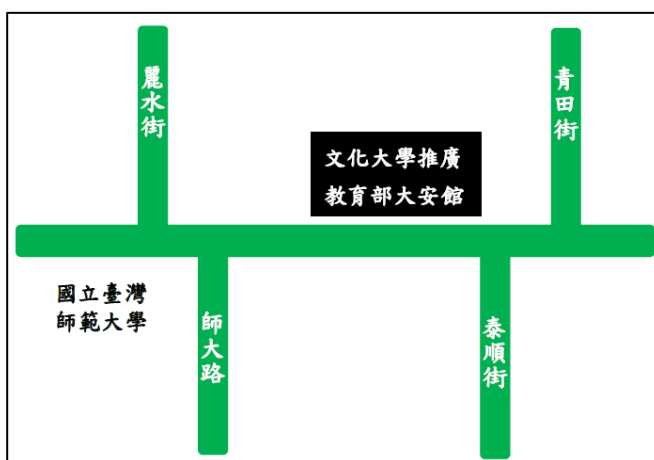
※主辦單位保有修改、變更及暫停本活動之權利，必要時將視情況進行調整。※

報名流程

- 費用：每人 5,000 元〈提供教材、午餐及茶點〉
TPMMA 會員 8 折(4,000 元/人)，同公司三人以上報名再 9 折(3,600 元/人)，
非會員同公司三人以上 8 折(4,000 元/人)
- 報名方式：請使用 TPMMA 網站線上報名(<http://www.tpmma.org.tw> → [最新活動訊息](#))
報名完成後，請線上填寫【已繳費通知】(※線上報名並填寫已繳費通知才算完成報名程序)--抱歉恕無現場報名繳費，感謝您的配合。
- 報名截止日：114 年 9 月 24 日
- 繳費方式：
銀行匯款：
台北富邦銀行世貿分行
戶名：台灣藥品行銷暨管理協會張博勝
銀行代碼：012 帳號：8212-0000-1784-28

聯絡人：杜雅雯 (Winnie)，e-mail：winnie.tu@tpmma.org.tw

*交通位置圖如下：文化大學推廣教育部大安館 5 樓



捷運：

- 捷運古亭站 5 號出口：800 公尺。
- 東門捷運站 5 號出口：950 公尺走永康街接和平東路 1 段 141 巷。
- 台電大樓捷運站 2 號出口：850 公尺。走辛亥路 1 段接泰順街。

停車：

- 大愛停車場
- 師大圖書館校區地下停車場
- 金華公園地下停車場