《頂尖業務都在用的成交心理學研習班》

優秀的業務能帶給客戶愉快的交易氛圍、讓客戶短時時間做成採購決定，並將成交價提升。除了理性，潛意識對採購決定也有重大影響； 本課程教您超級銷售常用的的成交心理學，讓您了解客戶深層心理，以滿足客戶的想要與需要的方式報價，讓您成為成交高手，不再讓客戶陷入猶豫與比價的情境中。

課綱

一. 採購動機心理學

- 解析客戶購買意願的三大因素
- 客戶如何看待產品的價值？
- 客戶如何評估你的報價方案？

二. 價格心理學與報價策略

- 客戶價格敏感6種心理現象
- 如何推測客戶想買的價格底線？
- 報價心理策略戰

三. 用心理學去談判

- 商業談判高手的成功五步驟
- 解析談判局的四大要素
- 如何掌握有力的籌碼
- 從心理學跨越成交的關卡

四. 實務案例與檢討

我要報名

【講師簡介】葉力天 葉力天行銷企管顧問公司總經理。
曾任電信企業集團、生技上櫃公司業務行銷高階主管及幕僚長。
擔任企業培訓講師及專聘顧問15年經驗，累積100餘家知名企業內訓，800場講座授課。

【主辦單位】 經濟部國際貿易局、外貿協會桃園辦事處

【時間】109年6月30日(星期二)上午9:30~16:30 *(敬請提前10分鐘報到)*

【地點】 外貿協會桃園辦事處(地址:桃園市桃園區中正路1082號28樓)

【課程費用】3,000元 / 兩人(含)以上報名每位優惠價2,500元含稅、午餐

【聯絡資訊】羅小姐T:(03)356-1836 分機 10 | E: tinaluo@taitra.org.tw