

商務談判技巧實戰班

商場如戰場，成交前必經的談判過程將成為影響交易成敗之關鍵！一場好的談判不僅帶來令人滿意的結果，更能促進雙方關係、建立信任感。透過本課程，您將學會如何創造對己有利的談判情境、將劣勢轉化為優勢、在有限籌碼下爭取最大利益、運用談判策略思維創造雙贏局面。掌握談判過程中攻防戰略，提高您的敏銳度，成為人人稱羨的談判達人！

1 認識銷售談判

談判時機 | 談判目的與效益 | 成功談判者應具備之條件

2 銷售談判前之準備

前置作業 | 談判情境與變數考量 | 談判心法的基本功 | 情境演練

3 攻防戰術

營造成功談判的氛圍 | 談判提問的關鍵要素 | 贏得成功的談判招數 | 提高談判籌碼的秘訣 | 情境演練

4 過程控制

控制談判速度 | 「實」與「虛」拆招攻防術 | 攻克心防的戰略 | 建立談判共識的訣竅 | 情境演練

5 創造力及運用技巧

談判中的創造力 | 商務談判技巧 | 情境演練

6 銷售談判協議

收尾戰術 | 談判解套與協議達成 | 情境演練

7 贏得人心的成功銷售談判效果

“決策” & “談判”的互動關係 | 總結與重點回饋



師資 梁鈺雯 承泓管理顧問公司執行長

【主辦單位】外貿協會桃園辦事處

【時間】109年7月1日(星期三) 9:30~16:30

【地點】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)

【聯絡方式】陳小姐 03-356-1836#11 | yhchen@taitra.org.tw

我要報名