

議價談判心理學實戰班

本課程教您銷售好手常用的議價談判的過程，以滿足客戶想要的或需要的方式報價，不再買賣雙方在交易條件的拉鋸，優秀的業務能為客戶短創造利他的氛圍，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談判議價心理學，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，不再讓客戶陷入猶豫與比價的情境中。

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。

課程內容

一.客戶成交的交涉技巧

- 談判成交目標區的推演
- 籌碼學
- 底線

二.「基爾曼」談判策略矩陣

- 6種談判策略

(讓步、合作談判、折衷談判、迴避談判、競爭談判)

三.報價策略與議價心理學

- 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

【主辦單位】 經濟部國際貿易局、外貿協會桃園辦事處

【時間】 110年5月6日(星期四)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