

議價談判心理學實戰班

優秀的業務，除了將產品及服務「推」向客戶，更懂得掌握客戶心理，引發客戶更深層次的共鳴，「拉」近客戶的心。

本課程教您銷售好手常用的談判議價心理學，讓您創造有利的談判情境，並拆解買家的殺價手法，提高成交價格，避免陷入砍單降價的拉鋸中。

講師 | 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逾15年。

我要報名

本課程分兩日9/6 9/7 上課

一、超級業務的交涉技巧

- 觀察、推演客戶心理之溝通技巧
- 掌握顧客需求、判斷關鍵問題
- 談判成交目標區的推演
- 增加合作談判的籌碼
- 切中客戶需求的報價分析法

二、議價心理學

- 克服你的五種議價心理弱點
- 拆解買家慣用議價手法
- 解析談判局的四大要素

三、實務案例探討

- 盤點談判優勢
- 從心理學跨越成交的關卡

【主辦單位】外貿協會桃園辦事處

【時間】9/6 (一)、9/7 (二) 13:30-16:30

【地點】線上視訊教學 (使用Microsoft Teams軟體)

【課程費用】兩日合計優惠價 每人 2000元 (含稅)

【聯絡方式】劉小姐 03-356-1836# 16 | miraliu@taitra.org.tw