

銷售專家的議價心理戰與談判心法

商場上的業務談判高手，除了將產品及服務推向客戶，更懂得掌握客戶心理，善用各種優勢條件交換，達到最佳的合作效益。

本課程教您銷售好手常用的談判議價心法，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

營造有利的談判氛圍，促進成交機會之談判心法

一、超級業務的交涉技巧

- 擴大溝通區 & 縮小談判盲點
- 挖掘 3 種議價情報
- 用替代方案移動對方底線

二、洞悉客戶的報價策略

- 價值利益
- 成本風險
- 限制難處

三、議價談判的推演步驟

- 我要訂單還是生意？
- 底線的移動因素
- 怎麼讓？怎麼演？

四、克服你的議價心理弱點

- 天性與干擾毒素
- 得失心與沉沒成本

五、議價談判難解的狀況與應對策略

- 拆解買家慣用硬式與軟調殺價手法
- 議價專家面對買家8個談判手法
- 12種議價交涉句型

六、成功推進締結訂單

- 成交的 3 種突發狀況與處理策略
- 如何防止同業突然出手搶訂單？
- 6 種議價實際案例剖析

【主辦單位】外貿協會桃園辦事處

【時間】3月10日(四) 9:30-16:30 【地點】桃園市桃園區中正路1082號28樓

【課程費用】3000元 / 兩人(含)以上報名每位優惠價2500元 (含稅、午餐)

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