

銷售專家必學的 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。

我要
報名

一、商務談判5流程

- ZOPA:談判協議區的推算
- 設定談判四個點:
高點、低點、防線點、底線點
- 籌碼盤算與創造籌碼
- 談判的退路強弱(BATNA)
- 談判情報獲取方法

二、談判說話學

- 談判高手的秘訣:問、答、聽
- 12種高效談判句型演示
- 外圓內方的談判說話藝術

三、解析買家的三條價格

- 買家的採購決策解析
- 價值線、目標價格線、底價線的關聯性

四、議價談判籌碼學

- 談判籌碼如何準備
- 談判籌碼的價值性:
談判中籌碼的釋放技巧
- 籌碼如何擴增:籌碼計算法

五、談判謀略學:

- 「讓」的藝術
「演」的功力
- TKI談判策略矩陣:
柔性/雙贏/折衷/迴避/剛性談判

六、商務談判實際案例解析

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。

【主辦單位】外貿協會桃園辦事處【時間】9/27 (二) 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 (含午餐)

【聯絡方式】羅小姐 03-356-1836# 10 | tinaluo@taitra.org.tw