

銷售專家的議價心理戰

[商業談判心理學~系列課程 2]

為何業務高手能很輕鬆的做成一筆生意，談出好價格？為您晉升為超級銷售業務之路，點出盲點、找出門道！今年度商業談判系列課程，特邀在業界已累積豐厚實力的葉力天老師，以24餘年的實務經驗，帶來全套課程與實際案例，完整訓練一次到位。

本課程將引導各位認識「顧問式銷售技巧」；沙盤推演客戶詢價與報價方案策略；讓您輕鬆掌握客戶議價心理弱點；有效分析客戶情報；習得關鍵時刻的臨門一腳，成交訂單。

[課程對象]

1. 業務銷售人員、專案經理及部門主管。
2. 負責面對客戶/面對經銷商的銷售議價工作者。

精彩內容簡介

一、創新銷售法_RIC顧問式銷售

- 1_Reason：判斷客戶需求與關鍵問題。
- 2_Impact：影響客戶。
- 3_Capability：解決方案。

二、價值銷售：「JOHARI-WINDOW」銷售法

- 1_擴大溝通區：如何精確傳達價值？
- 2_縮小盲點區：銷售失敗的致命盲點？
- 3_發掘隱藏區：資訊掌握與專業銷售？
- 4_隱性未知區：從想法排除競爭者？

三、報價策略_客戶的解決方案

- 1_BCR報價方案組合法：
Benefit、Cost 1、Risk
- 2_客戶買的不是產品，是解決方案？

四、買家的心理解析與議價銷售策略：

- 1_詢價的心理：買家有三個目的？
- 2_殺價的心理：BCR的成份？

3_拒絕的心理：透露真正的需求？

4_威脅的心理：透露底線？

5_買家類型的心理與銷售策略：
價格型、價值型、關係轉心機型、風險型

五、四種目標推演_報價與讓價策略

- 1_考慮兩個變數：關係價值與利潤
- 2_應付殺價與讓價的彈性V.S四種銷售目標

六、影響價格的五種因素

七、客戶買家想買的兩類訊號判定

八、成功推進締結訂單的成交心理學技巧。

- 1_運用客戶買家的四種心理弱點。
- 2_迴避賣方自己的五種心理盲點。
- 3_排除隱藏對手的出招。

九、六個議價實際案例解析

★講師簡介 - 葉力天顧問 (擔任知名企業行銷、業務高階主管達 24 年)

現職：企業講師與企業顧問/15 年資歷。116 家外商企業民營企業及國營機構指定培訓講師。

【主辦單位】經濟部國際貿易局

【執行單位】：外貿協會新竹辦事處

【時間】109 年 10 月 21 日(三) 09:30~16:30 (敬請提前 10 分鐘報到；午休 1 小時)

【地點】外貿協會新竹辦事處 (新竹市光復路二段 287 號 6 樓-科技財經大樓)

【費用】單日課程-新台幣 3000 元/人 (含學費、稅、講義、午餐、茶點)

★同一人同時報名 10/14 與 10/21 [談判心理學課程]，享專案價\$5600/人!

★優惠：9/30 (三)以前報名並完成匯款享 9 折早鳥優惠。2 人團報(含以上)享 85 折。

★★★【線上報名】★★★

<https://events.taiwantrade.com/hsinchu1091014e>

歡迎來電洽詢：(03)516-3333 ext.12 華小姐；E-mail: ellahua@taitra.org.tw

備註：1.本協會保留變更或調整課程內容及講師之權利。如遇不可抗力因素(如颱風、地震)，將依照行政院人事行政局發佈之**新竹市**是否停班停課訊息為準。2. 本協會保留接受報名與否之權利。已報名並繳費者，若不克前來參加，名額可轉讓他人或協調轉班，請務必於**開課前 7 天以上**，以電話或電子郵件告知。若要辦理退費，將扣除 **NT\$300** 之行政處理手續費。3. 若開課前 **7 天內**通知不出席者，不可保留名額或轉班，並且恕不退費。4. 因應個人資料保護法，本報名資料僅做為日後貿協發送相關資訊供您參考之用，若您不需要此課程資料、需更正或刪除個人資料，請來電或傳真告知，若造成困擾，敬請見諒。**5. 本課程報名人數未達 10 人即取消辦理，請留意繳費通知信件。** ◎ 本課程可領取課程點數 1 點。

經濟部國際貿易局廣告