|  |
| --- |
| **【超級銷售力】雙贏談判議價實戰** |

壹、課程效益

1. 瞭解談判應有的職責及觀念，完成組織任務。
2. 瞭解客戶談判心理及實戰，提升客戶滿意及績效。
3. 瞭解談判的程序及要件，提升績效。
4. 瞭解自我談判風格，正確運用優勢，提升行銷績效。

貳、課程特色

1、運用美式互動戰鬥教學法，激勵學習意願。

2、課程設計採實戰練習方式，提升學以致用成效。

3、藉由測驗及回饋的方式，讓學員有效成長。

參、課程大綱-

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **課程大綱** | **訓練重點** | **時數** | **教學方法及效益** |
| **談判理念** | 成功談判的定義？目標達成的要因？影響談判成敗要因？談判應有的經營者心態？談判應有的職責？案例分享 | 1 | 分組競賽激勵訓練法美式互動研討法瞭解成功談判定義瞭解談判角色與職責 |
| **談判心理** | 客戶決策程序客戶決策關鍵要因分析客戶類型分析客戶殺價心理客戶議價方法與破解案例分享 | 1 | 分組研討法美式互動研討法瞭解客戶購買決策瞭解客戶殺價心理瞭解客戶議價方法 |
| **談判前準備** | 設定目的及目標賣方決策評估買方決策評估客戶談判異議預估談判籌碼優劣勢分析 | 1 | 分組研討法美式互動研討法買賣需求評估表 |
| **談判中對策** | 談判攻守策略實做開場先贏得信任先找共識點衝突預防方法議價談判技巧方法如何拒絕不合理條件？案例分享 | 1 | 美式互動研討法分組研討法瞭解談判攻守策略表 |
| **談判後結果** | 合約細節談判實戰研討談判性格之優劣分析與應對談判策略技巧檢討 | 1 | 美式互動研討法談判互評與建議瞭解談判性格優劣與檢討重要合約談判策略 |
| **談判風格** | 談判風格測驗演練修正談判性格之優劣分析與回饋談判技巧未來建議感謝團隊 | 1 | 測驗法美式互動研討法瞭解談判性格發展方向 |

**---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪 ---🡪**

**課程日期: 2022/8/3 ，10:00~17:00**

**報名方式: 填妥報名表後，Email至****service@ssi.org.tw** **; 連絡電話03-5723200**

|  |
| --- |
| **【超級銷售力】雙贏談判議價實戰** |
| 姓 名\* |  | 性 別 |  | 電 話\* |  |
| 公司/單位\* |  | 部門及職稱\* |  | 行動電話\* |  |
| E-MAIL\* |  |
| 地 址\* |  |
| 學 歷 | □博士 □碩士 □大學 □專科 □其他 科系：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| 團體報名 | 聯絡人姓名： 電話： E-mail： |
| 訊息來源\* | □SSI網站 □Email □亞太教育網 □電子報 □台灣教育網 □FB專頁 □朋友 □其他:\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| **(遠距視訊班)** | 課程費用NT$2,000/人 |
| ATM轉帳 |  兆豐國際銀行017 新安分行 0206戶名:亞卓國際顧問股份有限公司帳號:020-09-028980 |
| 發票抬頭： | 統一編號： |

**【注意事項】**

* 「**\***」項目請務必填寫，以利行前通知，或聯絡注意事項。
* 為尊重智財權，課程進行中禁止錄音、錄影。
* 本會保留修訂課程、中斷課程及未達最低開課人數時取消課程之權利。本會保留因故調整課程時間，並通知已報名學員知悉。
* 因學員個人因素，上課前7天後即不得退費，但得轉讓、轉課、或保留。上課前7天以上申請退費，退費時扣除手續費10%。
* 若退費因素為學會課程取消或延課因素，學會負擔退費之手續費。
* 需報帳者，請務必填寫「公司抬頭」及「統一編號」欄，以利開立收據。
* 團報時每人仍需填一份資料，並加註團報聯絡人聯絡資料。