|  |
| --- |
| **【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**](mailto: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。