

《百货商场提升商务谈判的技巧增强感染力》

实战来自经验+实战来自现场

要想脱颖而出、接受强化培训、现场面对现场、在于实战经验
技能管理提高、领会实战经验、回店展开工作、得心应手熟练
努力在于训练、功劳在于实现、个人价值提高、成长迅速见效
分析当前问题、解决以后问题、吸收管理经验、做好今后工作

课程内容

对于零售企业营销观念的变革的年代，我们需要技能，我们的培训目的是帮助销售人员树立正确的营销理念，提升零售业务拓展能力，理解并掌握现代零售企业经营理念，开拓视野，树立大局观，并为企业良好的发展奠定基础，希望大家全心投入，跟上思路，用心感悟，随时提问。

当今的零售企业究竟是什么？对于这个问题，我认为，零售企业不再仅仅是商品堆积和买卖场所，已经从一个单纯的商业概念转变为一个时尚概念，和一种现代生活的符号，零售企业的天职是向目标顾客提供最满意的商品和服务。当今的消费者也在变化，他们更加注重人与人的交往，更加注重自我的表达，希望能拥有属于自己的喜好、格调与品位，并且通过自己的外表、日常用品的选择等展示给自己和他人欣赏，对于商品的选择实际上已经成为了自我表达的一种最为直接的方式。

现代意义上的物质主义，不再片面的追求奢华与占有，一切以个性张扬为出发点，讲究的是人性化与舒适程度。此外，目零售企业前还变“人找商品”为“商品找人”，进行了一系列创造顾客的竞争策略，真正给顾客创造了良好舒服方面。

培训方式：

易接受、易理解、易吸收、易掌握、易运用，把过去在零售企业运营管理过程中存在的问题拿出来‘晒’，用‘昨天、今天、明天’的教学方式，想问题？看问题？听问题？读问题？说问题？

课程收益：

知己各彼，百战百胜，成功的谈判最重要的步骤就是要先有充分的准备。管理人员的商品知识，对市场及价格的了解，对供需状况的了解，对本企业的了解，对供应商的了解，本企业所能接受的价格底线、目标、上限、以及其他谈判的目标都必须先有所准备，并列出现顺序，将重点简短列在纸上，在谈判时随时参考，以提醒自己。

通过对本课程的学习,学员可以了解现代管理的发展趋势,改善企业的组织以及流程的设定,完善管理体系,提升谈判能力。从而帮助管理人员选择最佳策略,确保工作高质量、高效率及低成本执行,使企业具有最佳的状态,同时与

供应商保持良好的战略伙伴关系。

核心内容一：人的因素如何影响谈判

- 1、生意不成，仁义在说明了什么问题？
- 2、商务谈判中首先要解决人的问题
- 3、成功谈判的基本原则
- 4、我是否对人的因素给予了足够的重视？
- 5、人的因素也会影响
- 7、谈判中对方曲解你的意思或双方产生误解甚至相互指责
- 8、人的因素在谈判中能否解决？

核心内容二：百货商场商务谈判礼仪

- 1、谈判准备
- 2、谈判之初
- 3、谈判之中

核心内容三：百货商场谈判的原则及技巧

- 1、谈判要达成一个明智的协议
- 2、谈判的方式必须有效率
- 3、谈判应该可以改进或至少不会伤害谈判各方的关系
- 4、商业谈判中常见的五个障碍
- 5、如何在与供应商的谈判、沟通当中占据主动权？注意事项是什么？

核心内容四：百货商场策划谈判的方法与技巧

- (1) 何谓谈判
- (2) 什么时候需要谈判呢？
- (3) 谈判的基本方法
- (4) 谈判的阶段

核心内容五：百货商场有效谈判技巧

1. 要有感染力
2. 起点高
3. 不要动摇
4. 权力有限
5. 各个击破
6. 中断谈判或赢得时间
7. 面无表情，沉着应对
8. 耐心
9. 缩小分歧
10. 当一回老练的大律师
11. 先行试探
12. 出其不意
13. 找一个威望较高的合作伙伴
14. 讨价还价

核心内容六：百货商场为什么通过谈判能加强双方或多方的沟通？

在化解矛盾和分歧基础上达到共识以实现交易或合作的目的，即使是谈判前制订了一些必要的原则，谈判中也要根据情势的变化而变化。所以，又把商业谈判称之为面对面的谋略。为此，要想掌握商业谈判的主动权。就必须研究运用

一些必要的谈判技巧。

核心内容七：为什么百货商场谈判要努力创造一种和谐的交流气氛

凡是商业谈判，双方都想通过沟通交流，实现自己一方的某种意图。所以是一种对立统一的关系

核心内容八：为什么百货商场谈判中要善于倾听、分析和判断

谈判中要有一半左右的时间要听对方说话。常言说“锣鼓听声，听话听音”。会不会倾听？能不能听出对方的“音”？听了能不能做出正确地分析和判断？能不能找出对方的“软筋”或“破绽”？

核心内容九：要打好百货商场谈判的“团体赛”

商业谈判也像乒乓球比赛一样，不仅有单打，双打，混合双打。凡是重要的商业谈判，往往都是团体赛了

核心内容十：百货商场谈判要有慎密的逻辑思维和举重若轻的谈判艺术。

说话要瞻前顾后，不能顾此失彼，更不可前后矛盾。对说出的关键词、关键数字和关键性问题要牢记不忘。

核心内容十一：百货商场谈判要尽可能地掌握对方的情况

站在对方的立场上，真诚地帮助对方分析利弊得失。让对方感到和你交易或合作是一次机不可失、失不再来的难得机会。这样更容易说服对方，打动对方。

核心内容十二：要掌握百货商场谈判中让步和坚持的火候

商业谈判的成功，某种程度上是双方妥协的结果。妥协就是让步。让步也要双方的情况和谈判形势灵活决定，有时候需要一步到位，有时候需要分段让步。

核心内容十三：百货商场谈判要厚道。要让对方有一定的成就感

人都是需要虚荣心和成就感。在商业谈判中，如果你一直在气势上、利益上压倒对方，这就把交易变成了交底，把谈判变成了审判。

核心内容十四：百货商场招商谈判技巧谈判技巧是管理人员的利器

谈判高手通常都愿意花时间去研究这些技巧，以求事半功倍，下列谈判技巧值得我们研究：

- 1、谈判前要有充分的准备：
- 2、谈判时要避免谈判破裂：
- 3、只与有权决定的人谈判：
- 4、尽量在办公室内谈判：
- 5、策略交换的需要：
- 6、必要时转移话题：
- 7、尽量以肯定的语气与对方谈话：
- 8、尽量成为一个好的倾听者：
- 9、尽量为对手着想：
- 10、以退为进：
- 11、不要误认为 50/50 最好：
- 12、谈判的十二戒

核心内容十五：百货商场谈判技巧

适时反击、攻击要塞、“白脸”“黑脸”、“转折”为先、文件战术、期限效果、期限效果、打破僵局、声东击西、金蝉脱壳、欲擒故纵、扮猪吃虎……