

销售谈判实战策略与技巧

主讲：吴昌鸿

课程背景：市场就是战场，销售就是一场没有硝烟的战争，而这一场战争最重要的武器之一就是谈判。销售人员怎样在激烈竞争而又纷繁复杂的局势中掌握玄机，如何识破对手各种手腕而胸有成竹、沉着应对，最终以谋略与智慧促成合作，达成共赢。本课程将从成为一名销售谈判高手所必须的各项素质出发，让你迅速掌握高效谈判的技能与秘诀。让你的销售工作如虎添翼，无往不胜。

课程特色：实战动作分解、系统流程打造、实操工具落地、互动演练巩固

课程对象：营销人员、服务人员、其他渴望成为谈判高手的人员

课程时间：1-2 天

第一章、销售谈判概述

一、销售谈判的原则

- 1、合作原则
- 2、互利互惠原则
- 3、立场服从利益原则
- 4、对事不对人原则
- 5、客观标准原则
- 6、诚信原则
- 7、法律原则
- 8、本土化原则

二、销售谈判的三个层次

- 1、竞争性谈判
- 2、合作性谈判
- 3、双赢型谈判

三、评估谈判的标准

- 1、目标
- 2、成本
- 3、关系

四、销售谈判的类型与内容

- 1、销售谈判的 7 种分类
- 2、销售谈判的常规内容

五、销售谈判的理论

- 1、马斯洛需求理论
- 2、谈判主体理论
- 3、博弈理论
- 4、公平理论
- 5、谈判实力理论
- 6、其他理论

第二章、销售谈判的准备

一、谈判目标的确定

- 1、确定谈判主题
- 2、谈判的四个目标
- 3、谈判目标的优化方法

二、谈判情报的收集

- 1、四类需收集的情报
- 2、7种收集情报的方法
- 3、情报的整理和运用

三、制定谈判计划

- 1、制定谈判计划的三个原则
- 2、制定谈判的基本策略
- 3、确定谈判的时间和地点
- 4、安排谈判议程
- 5、起草谈判计划

四、谈判物资的准备

- 1、谈判室及用具
- 2、谈判人员的食宿安排

五、其他准备

- 1、谈判方式的选择
- 2、模拟谈判

第三章、销售谈判的过程

一、开局谈判技巧

- 1、开出高于预期的条件
- 2、永远不要接受第一次报价
- 3、学会感到意外
- 4、避免对抗性谈判
- 5、不情愿策略
- 6、钳子策略

二、中场谈判技巧

- 1、应对没有决定权的对手
- 2、服务价值递减法则
- 3、绝对不要折中
- 4、应对僵局、困境和死胡同
- 5、一定要索取回报

三、终局谈判策略

- 1、白脸-黑脸策略
- 2、蚕食策略
- 3、如何减少让步的幅度
- 4、收回条件
- 5、欣然接受

第四章、谈判策略

一、七种实用谈判策略

- 1、诱捕

- 2、红鲱鱼
- 3、摘樱桃
- 4、故意犯错
- 5、预设
- 6、升级
- 7、故意透露虚假信息

二、谈判常见技巧

- 1、让对方先表态
- 2、装傻为上策
- 3、分解价格
- 4、书面文字
- 5、集中于当前问题
- 6、祝贺对方

课程结束总结

课程全程穿插更多的案例分析、实战问题分析、互动问答、角色扮演、实战落地工具等