

双赢商务谈判实战策略与技巧 (2天)

【学习对象】

本课程适用于企业总经理、营销总监、销售经理、销售主管、销售人员及销售工程师、采购人员、商务内勤，也适用于工程单位工程管理和实施人员。

【学员收获】

本课程是结合多年销售与管理经历以及大量成功与失败谈判案例开发而成的 IPCA 系统，通过本课程的学习，学员通过大量的价格谈判、交期谈判、回款谈判、合作模式谈判、索赔谈判等真实、实战案例的分享、分析和研讨，并结合所提供系列策划工具，让学员通过两天时间的学习和训练具备一般商务谈判的技能。

- 1、建立双赢商务谈判的思维系统，如何识别双方三个利益层面，双赢谈判的三大标准
- 2、**商务谈判八大筹码及力量分析工具**，在前期如何建立筹码，在过程中如何运用筹码。
- 3、在谈判前期情报收集系统，如何收集并分析情报，如何应用情报增加我方筹码；
- 4、**高效的谈判策划工具**，结合案例演练谈判策划的过程与方法，针对不同类型谈判对手和竞争对手制定有效的竞争策略，扬长避短、避强击虚并因势利导。
- 5、通过谈判沟通技巧的学习，掌握高效的谈判技能：
 - A 如何开局通过有效的开场白建立让对方说是的氛围；
 - B 如何开价让自己占主动；
 - C 如何应对对方的讨价还价；
 - D 让步的策略与技巧
 - E 说服谈判对手的六大方法（优势说服法、情景说服法、痛点说服法、风险说服法、诱惑说服法、压力说服法）
 - F 如何在谈判中打破僵局；
 - G 如何在谈判中突破低价；
- 6、达成共识后成交的十个方法，谈判签订合同后的注意事项

【课程特色】

>>课程可定制：本课程是商务谈判极具实战性和可操作性的系列课程之一，其课程设计遵循实战定制课程七步流程：**需求调研---问题分析---方案确认---提供案例---培训实施---提供工具---落地辅导**。可以用企业自己的问题案例现场解决企业的问题。

>>训练有特色：培训过程中每个模块遵循汪奎老师独创的四步流程：**道(为什么) ~ 术(怎么做) ~ 案例 ~ 工具(落地)**，通过案例思考、小组研讨、情景互动、案例总结引申等方式，让学员打开心门与老师一起思考、一起互动，帮助学员建立正确的思维体系，真正掌握并能够转化应用工具和方法。

>>讲师更实战：讲师本身就是从销售一线成长起来的企业家，有6年一线大客户销售实战经验和15年营销管理经验，8年工业品营销培训与咨询经历。

>>工具可落地：本课程近几年已经被超过100多家企业培训后落地推进，全面提升学员商务谈判的能力，**课程结束后提供一个月免费电话辅导**。

【标准课时】2天12小时（6小时/天）

【授课方式】采取“培”与“训”相结合的形式，“**实战演练+现场辅导+工具落地+行动计划**”四位一体的咨询式培训模式

【课程大纲后附有老师的简介】

课程大纲

一、认识双赢商务谈判

- 双赢商务谈判的三大标准
- 商务谈判利益的三个层面
- 哈佛商务谈判的四个原则
- 案例：薛女士与奔驰利之星索赔谈判

- 进入谈判报价环节的五个前提
- 客户谈判的心理分析
- 高效商务谈判的价值分析
- IPCA 谈判系统
- 谈判筹码建立与分析
- 筹码的力量分析与运用
- 谈判前如何建立筹码

案例：高层谈判 一马平川

二、有效的情报是谈判成功的前提 (I)

- 商业情报对于成功谈判的价值
- 谈判所需要的五大情报
- 了解谈判对手
- 谈判方决策链分析
- 收集并分析同台竞争者的信息
- 我方筹码与优势分析
- 通过线人获取对方预期与底线情报？
- 如何在谈判前期做必要的商务公关

案例：科恩是如何在谈判中打破僵局的？

三、系统策划是谈判成功的关键 (P)

- 如何确定我方的谈判目标
- 分析对方关键需求的层级
- 分析对手的人员及关系
- 评估双方需求的优先顺序
- 评估双方筹码及力量
- 列出备选方案
- 人员分工策划
- 设计谈判策略
 - 强有力数据或资料呈现
 - 引导对方的思考方向或角度
 - 各方利害分析
 - 客户痛点升华
 - 我方让步策略

- 压力或诱惑成交

- 三个有效的谈判策划工具
- 策划工具演练：如何实施欠款大客户的谈判策划？

四、有效的沟通是成功谈判的根本 (C)

沟通的智慧—沟通之道是情理之道

- 沟通从心开始，目的是为了改变
- 商务谈判沟通的六个环节
- A 开局阶段的策略与技巧
 - 如何建立开局优势和开场氛围
 - 破冰的策略与方法
 - 建立说是的氛围
 - 攻心式谈判逻辑

案例：探寻需求的三个层级？

- 制约对方请示上级
- B 开价的策略与技巧
 - 先开价的弊端，何时先开价
 - 后开价的好处；
 - 如何开高价--高开低走
 - 日本式报价策略—低开高走
 - 报价的注意事项
 - 博尔韦尔开价策略

案例：敲山镇虎 高开低走

- C 探寻需求阶段的策略与技巧
 - 探寻需求的提问
 - 探底线的问问题的技巧
 - 问清—明确需求
 - 问多—多方提问
 - 问深—需求的动机
 - D 应对还价交锋阶段的策略与技巧
 - 客户的砍价心理分析
 - 销售人员为何屡被砍价
- 案例：甲方指定的项目为何一降再降
- 找分歧的原因和价值点
 - 讨价还价的艺术
 - 不得接受客户的第一次还价
 - 对对方的出价和还价表示惊讶

- 借助权威策略
- 黑脸白脸策略
- 钳子策略
- 不情愿的卖家和买家
- 如何面对对方吹毛求疵找问题

经典案例解析：卖场销售过程

- 如何化解对方公司的制度约束
- 如何面对客户拿竞争对手来压价

案例：客户拿强劲对手来压价如何应对

➤ E 让步的技巧与策略

让步的智慧—让步之道是交换之道

- 如何制定价格让步表
- 谈判让步的注意事项

案例：你会选择哪一种降价方式

- 价格谈判铁三角

➤ F 破解谈判僵局的 6 大策略

- 搁置争议转移议题
- 如何虚拟高层

案例：客户坚持要主帅出面怎么办？

- 将公司的流程制度强加于对方
- 适当拖延答复
- 叙旧情强调双方共同点
- 更换环境、人员或者由领导出面
- 借助第三方协调
- 在财务条件上做出让步
- 与对方共担风险

视频研讨：谈判过程分析与策略改进？

➤ 引导说服的六大经典策略

- 优势说服法
- 情景说服法
- 痛点说服法
- 风险说服法
- 诱惑说服法
- 压力说服法

➤ 引导说服突破低价的 10 大策略与技巧

说服的智慧—说服之道是利害之道

- 你说价格我说价值
- 转换角度

- 转换话题
- 改变参照物
- 核算成本
- 放大降价后的痛苦
- 放大竞争对手的风险
- 价值展示(工厂参观/样板工程)
- 人情投入
- 利益交换

案例分析：客户的痛点就是我们的筹码

五、达成共识双赢是谈判的目标(A)

➤ 久拖不下，如何应用时间压力策略

案例：利用时间建立成交压力和优势

- 见好就收，落袋为安
- 获得起草协议的主动权
- 促成成交的技巧

- 影响成交的心理障碍
- 客户成交的信号
- 促进客户成交的 10 个方法

--请求成交法

--假设成交法

--选择成交法

--小问题成交法

--稀缺成交法

--从众成交法

--优惠成交法

--保证成交法

--试用成交法

--对比成交法

成交后的跟踪

案例：签合同同时为何客户又谈价格

六：现场场景演练

- 老师讲解谈判场景脚本（案例三选一）
- 全体学员分组策划/策划方案 PK
- 优胜 2 组抽调学员排演/排演策划
- 谈判演练
- 学员点评/老师点评
- 第二轮演练

场景案例演练与点评：如何突破客户低价

B2B 营销和团队打造资深专家/企业家：汪奎 老师

IMSC 工业品营销研究院实战营销资深专家 合伙人

美国国际职业资格认证委员会 (ICQAC) 认证

国家高级职业企业培训师

西南交通大学电力系统及其自动化专业硕士

西安交通大学/西工大/山东大学 EMBA/总裁班特聘讲师

工信部领军企业家培训特聘导师

2016 年度中国优秀营销培训视频评选冠军

2017 年度荣获“IMSC 最受欢迎的企业营销培训师”

6 年的营销一线实战经验

15 年营销管理和公司高层管理经验

8 年工业品营销培训与咨询经历

500 多家 1000 多场大中型企业的培训及咨询经历 去部分企业超过 3 次

被学员称为“接地气实战型的营销培训导师”

曾任某软件企业销售项目经理

2 年共计销售业绩 1260 万

曾任某上市企业营销副总经理

3 年连续增长超过 50%

曾任某民营企业营销总监/总经理

5 年业绩翻 4 倍

创建某智能电气有限公司任董事长

连续 5 年业绩翻倍



【授课风格】

汪老师是实战派营销与管理专家，从事营销与管理二十多年，具有十几年销售管理工作经验，熟悉企业各部门和销售系统的各个岗位，能针对企业的具体要求，提供个性化的、实用的销售培训课程。同时具有丰富的理论与实践经验，包括大客户销售、项目型销售实战技巧、商务谈判、应收账款、打造高绩效销售团队、渠道管理、客户服务管理

等全方面流程和实战策略技巧培训，具有丰富的针对中高层管理人员和一线销售人员进行培训和管理的经验。

汪老师以独到的营销与管理经验实施情景式培训，讲解结合互动，系统工具与实际运用并重，注重参训人员结合实际问题的思考、感悟及参与。课程内容紧密结合企业存在的问题和难点，从道到术，给工具和方法，结合行业或企业的案例，并进行学员演练，通俗易懂、实用性强，可转化率高。培训方式灵活，语言幽默精辟，培训现场学员参与性强，气氛热烈，广受参训学员的好评。

【主讲课程】

营销战略管控类：

《品牌营销战略管控与策略应用》、《区域市场分析诊断与营销策略应用》

销售流程“天龙八部”与大客户开发系列：

《项目型销售流程与技巧》、《配套型大客户销售流程与技巧》、《大客户销售致胜秘籍》、
《B2B 销售的风险管控与信用管理》

销售策略“葵花宝典”系列：

《大单 C139 控单分析与赢单策略》、《市场情报收集分析与竞争策略》、《深度接触 搞定线人》、《顾问式需求引导与价值塑造》、《双赢商务谈判实战策略与技巧》、《政商大客户的高层公关》、《招投标控标策略与赢标策略》、《应收账款管控与催收实战技巧》、《工业品渠道营销与开发管控》

团队打造与销售市场管理：

《如何打造高绩效的狼性销售团队》、《销售团队的职业化与心态激励》、《销售团队的目标管理与计划执行》、《营销团队的组织管控与运营管控》

部分咨询或培训服务过的企业（被部分企业邀请培训超过3次）：

【电子/通信/自动化/IT】

SIEMENS 集团（德） 中国电信宜兴分公司 中兴通信 航天科工二院 浪潮软件 中控技术 新松机器人 江苏埃斯顿自动化 大唐发电先一科技 杰瑞自动化 浙江美科信息 浪潮信息 国自机器人 三旺通信 北京自动化研究所 深圳劳易测电子（德） 金智教育 西安傅里叶电子 北京思路智园 陕西正大自动化 福建福光电子 湖南镭目科技 无锡虹业自动化

【能源/电气/仪表】

南瑞集团（国家电网） 施耐德电气（法） 德力西电气 特变电工 湖南威胜集团 厦门科华恒盛 无锡照明 阳光电源 上海天正电气 德阳电缆 国网泰山电缆 上海高桥电缆 鲁能电缆 特变新疆电缆厂 上海肯特仪表 江苏晓星变压器 陕西合容电气 泰豪科技 华东电力设备 江苏东大金智 兆胜集团宏基环电 西安供电局亮丽电管家 江苏银佳集团 重庆明珠机电 山大华天集团 中国能建西北电力院 江苏爱克赛 沈阳变压器 山东达弛电气 江苏图腾电气 北元电器 中控仪表 湖北盛隆电器 南方电力集团 江苏斯菲尔 国家电网祥和电力集团 兖矿集团新风光电子 珠海万力达 广州白云电器 众森建设集团 广日电气 西安远征科技

【基建/建筑/地产/建筑配套】

中国电建水电八局 中国交建第一勘察设计院 中国铁建十六工程局 中国铁建建设集团 中国建筑西部建设 中国建筑西北建筑设计院 中建七局河南分公司 河南四建 陕西水利水电集团 安能集团 成都置信集团 中航建筑 陕西庆华地产 深振业 河南新天地 建华建材 浙江精工钢构 河北新兴铸管 青龙管业 南玻集团 信义玻璃 旗滨玻璃 广日电梯 西奥电梯 西子电梯 江苏久诺建材 广东三和管桩 柳工东方橡胶 浙东建材 浙江厦光涂料 江苏苏博特 上海沃克风机 开勒环境 洛阳双瑞科技 上海同泰火安 福建南安石材 宁夏建成水泥 辽宁象园建材 山西青科恒安 沃克风机 精工绿筑 厦门立林科技 广东华仕途 山东冠洲板材 陕西振宇实业

【工程机械/环境机械/加工机械/泵业/阀门/刀具】

徐工集团 三一重工 中联重科 山河智能 中船重工 中联环境（盈峰环境） 龙马环卫 江苏扬力集团 江苏迈安德 厦门环创科技 上海熊猫机械 西安鼎研科技 中控流体 新界泵业 福光水务 北京欧林特 上海勋策刀具 陕鼓动力 湖南湘松机械（小松） 合肥湘元（三一） 陕西悦大商贸（三一） 江苏汇能激光 潍柴动力 陕西法士特

【化工/环保/新材料/炼油/制药】

上海道达尔（法） 斯伦贝谢（美） 兴发集团 巴德富集团 山东富海集团 胜利油田
田大明集团 新安集团 华大基因 上海亿康基因 湖南尔康制药 新疆南山屯河
上海佑威新材料 河南蔚林化工 山西天脊化工 上海麒祥化工 宝世达集团 天海新材料
华日新材（日） 南京中圣集团 陕西大秦环境 浙江德创环保 安徽国祯环保 中原环保
山东科润国际 甘肃大禹节水 昌德胶业

【汽车/交通】

广西柳汽集团 一汽无锡柴油机 无锡创明传动 苏州驿力科技 上海宝隆汽车 江苏
易控集团 江苏兴达钢帘 中国一拖 中国汽研工程研究院 山西中涂交通

【照明/视频】

深圳众朗科技 深圳迈普视通 无锡照明股份 无锡视美乐 诺瓦星云科技

【家电/银行/物流】

美的集团 顺丰速运 博西家电（博世与西门子） 中国银行 中国邮政陕西分公司

(以上所有培训均为企业内训或咨询，有合作照片记录为证)

9 次被邀请去中控集团

8 次被邀请去中国电建

7 次被邀请去三一重工

7 次被邀请去潞安集团

6 次被邀请去信义玻璃

6 次被邀请去特变电工

5 次被邀请去科华恒盛

5 次被邀请去扬力集团

4 次被邀请去南瑞集团

3 次被邀请去浪潮集团

3 次被邀请去美的集团

3 次被邀请去富海集团

3 次被邀请去徐工集团

大部分企业被邀请 2 次以上授课