
商务谈判实战策略与技巧

引言：

商务谈判是企业利润的重要来源，同时也是控制后期回款风险的重要手段，谈判过程是双方实力、心理和能力的较量，然而大部分销售人员缺乏专业的商务谈判训练，面对客户额步步紧逼和不断提出需求，一味妥协合同签订条款和降价，甚至给客户承诺无法实现的项目目标，导致合同后期执行非常被动，有的项目利润微薄，有的付款苛刻，有的破坏到了客户关系，甚至给企业带来巨大的风险，所以专业谈判策略学习和训练对于每个企业的营销人员是一项必不可少的训练。

【课程目标】

通过商务谈判 IPCA 系统的学习和演练，让营销人员学会并掌握商务的谈判的流程、方法、策略与技巧

【课程收益】

本课程结合多年销售与管理经历以及工业品行业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，学员通过大量的案例、的分析与演练讨论，让学员通过两天时间训练具备一般商务谈判的技能并可以初步应用。

【课程大纲】

一、商务谈判之道

- 客户为什么要谈判？
- 谈判的时机
- 客户在谈判阶段最关心的问题
- 成功谈判对企业利润和回款价值
- 成功谈判者要具备的职业素质
- 商务谈判的背后的玄机

案例：如何通过谈判提升低利润项目

二、商业情报是谈判成功的基础（重点）

- IPCA 系统是一套基于情报和筹码的谈判系统
- 商业情报对于谈判成功的价值

- 商务谈判所需要的五大信息（对方需求、决策链、底线、我方筹码及底线预期）
- 客户的真实需求分析与探寻
- 我方筹码与优势分析
- 通过线人获取对方预期与底线情报？
- 如何找线人和发展线人关系
- 对手的决策链分析
- 谈判前期的商务公关

案例：2009 年力拓情报门事件

三、系统策划是谈判成功的重要保障（重点）

- 谈判准备流程
- 如何确定我方的谈判目标
- 分析对方的需求的层级

案例：老客户倚老卖老如何谈判

- 评估我方的实力与弱势
- 制定有效谈判策略
- 谈判筹码竞争分析工具
- 谈判策划工具
- 团队谈判如何分工

案例：黑脸白脸策略

演练：大客户付款方式一直很差如何策划谈判？

四、商务谈判初期实施策略

- 谈判实施流程
- 如何建立开局优势和开场氛围
- 探寻对方底线与真实的需求

案例：客户到底想要什么？

- 敲山震虎大胆报价

案例：大胆报价虚拟高层

- 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
- 如何化解对抗性氛围

五、商务谈判中期实施策略

- 如何化解对方烫手山芋？
- 让步的技巧与策略

案例：出其不意的入世谈判

- 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
- 破解谈判僵局的 7 大策略
- 1、虚拟高层

案例：客户坚持要主帅出面怎么办？

- 2、将公司内部的流程制度强加于对方
- 3、适当拖延答复
- 4、改期再谈

案例：时间能够化解分歧

- 5、改变谈判环境及气氛
- 6、叙旧情强调双方共同点
- 7、更换谈判人员或者由领导出面

案例：面对这种强势客户该怎么办？

六、商务谈判后期实施策略（重点）

- 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

- 千万不要主动提折中方案
- 见好就收，落袋为安
- 获得起草协议的主动权
- 及时签订协议
- 签约的五大秘诀
- 谈判结束后的跟踪流程

案例：如何掌控分期付款合同

七、突破价格谈判的十大经典方法（重点）

- 产品服务的价格与价值
- 价格商谈的原则
- 探索客户的砍价心理
- 销售人员哪些言行会导致客户砍

价

➤ 如何化解客户拿竞争对手价格压

价

➤ 突破价格谈判的十大经典策略

八、六大销售谈判策划与演练分析

案例分析 1：谈判过程中，客户一直认为价格很重要，对服务和公司产品的优势视而不见，这时你该怎么办？

案例分析 2：还有两个竞争者参与了谈判，其中一个竞争者综合比较已经领先，你采取何种谈判策略，使谈判暂停，并扳回谈判？

案例分析 3：谈判过程中，客户的主要谈判负责人一直在变，每个负责人

都提出新的要求，而总经理一直没有出面，你该怎么办？

案例分析 4：谈判过程中，你已经到了价格底线，但客户这时提出增加产品功能和服务，你该怎么办？

案例分析 5：谈判过程中，竞争者已经领先，而客户还是比较倾向你，但是价格上你一点优势都没有，这时你该怎么办？

案例分析 6：谈判过程中，客户一味强调降价，请问你该采取何种措施，以走出降价陷阱？

[案例演练：企业自身谈判案例分析、策划、研讨、现场演练与点评](#)
