

某国际性大超市谈判技巧培训要点

1. 永远不要试图喜欢一个销售人员，但需要说他是你的合作者。
2. 要把销售人员作为我们的头号敌人。
3. 永远不要接受对方的第一次报价，让销售人员乞求，这样为我们提供一个更好的机会。
4. 随时使用口号，你能做得更好。
5. 时时保持最低价的纪录，并不断要求得更多，直到销售人员停止提供折扣。
6. 永远把自己作为某人的下属，而认为销售人员始终有一个上级，这个上级总是有可能提供额外的折扣。
7. 当一个销售人员轻易接受条件或到休息室去打电话并获得批准，可以认为他所作的让步是轻易得到的，进一步提要求。
8. 聪明点儿，要装的大智若愚。
9. 在对方没有提出异议前不要让步。
10. 记住，当一个销售人员来要求某事时，他肯定会准备一些条件给予的。
11. 记住销售人员总会等待着我们提要求。
12. 要求有回报的销售人员通常更有计划性，更了解情况，应花时间同无条件的销售人员打交道。
13. 不要为和销售人员玩坏孩子的游戏而感到抱歉。
14. 毫不犹豫地使用结论，即使他们是假的。例如，竞争对手总是给我们提供最好的报价，最好的流转和付款条件。
15. 不断地重复反对意见，即使他们是荒谬的，你越多重复，销售人员就会更相信。
16. 别忘记你在最后一轮谈判中会获得 80% 的条件。
17. 别忘记对每日拜访我们的销售人员，我们应尽可能了解其性格和需求。
18. 随时要求销售人员参加促销，尽可能得到更多的折扣，进行快速促销活动，用差额销售赚取利润。
19. 在谈判中要求不可能的事来烦扰销售人员，通过最后协议来威胁他，让他等；确定一个会议时间，但不到场；让另一个销售人员代替他的位置；威胁他说你会撤掉他的产品；你将减少他的产品陈列位置；你将把促销人员清场等等，不要给他时间作决定。
20. 注意我们要求的折扣可以有其它名称：奖金、礼物、纪念品、赞助、小报、插入广告、补偿物、促销、上市、上架费、节庆、年庆、国际年庆等等。
21. 不要让谈判进入死角，这是最糟糕的。
22. 假如销售人员说它需要花很长时间才能给你答案，就是说你已经和其它竞争对手快谈妥交易了。
23. 不要许可销售人员读到屏幕上的数据，他越不了解情况，越相信我们。（不要轻信他们出示的任何证据，给你看他与我们竞争对手的协议，不要相信这个协议，即使他是真的）
24. 不要被销售人员的新设备吓倒，那并不意味着他们已经准备好谈判了。
25. 不论销售人员年老或年青都不必担心，他们都很容易让步。年长者认为他知道一切，而年轻者没有经验。
26. 假如销售人员同其上司一起来，应要求更多的折扣，并威胁说你将撤掉他的产品。对方上司不想在下属面前失掉客户通常会让步。
27. 每当一个促销正在一个别的超市进行时，问销售人员，你在那里做了什么，并要求同样的条件。
28. 永远记住：你卖而我买，但我不总买我卖的。
29. 在一个伟大的商标背后，你可以发现一个没有任何经验的仅仅依靠商标的销售人员。

2002/8/16