

《如何成为谈判高手》

【课程背景】

企业每年都会有很多的商业活动，掌握专业的商务谈判技术对企业销售额的提升至关重要，有时甚至能起到决定性作用；谈判技巧与知识的掌握和科学运用，将有助于企业经营顺利开展；尤其在大型商务谈判、重要销售等重要企业活动中，商务谈判的作用更加明显；在经济交流和关系越来越复杂的今天，谈判不再是简单的语言交流，而是演变成为一种不可或缺的沟通方式！

【课程收益】

- 提升企业整体谈判水平，在为企业获得更大市场份额的同时，赢得稳定的客户关系和尊重；
- 了解在谈判过程中需要注意的事项，循序渐进的学习谈判技巧，并掌握谈判的专业技能，在与实际工作验证的过程中提升个人谈判水平与能力

【课程形式】

讲授+研讨+互动

【课程对象】

企业中基层管理及全体员工；

【课程时长】

1-2天（6小时/天）

【课程老师】

金玉成老师

【课程大纲】

开篇：博弈游戏中的谈判思考

一、销售谈判行为分析与策略应对

- 1、谈判中的黄金法则；
- 2、谈判前的八大环节：
 - 售前要准备什么；
 - 接近客户的三个关键点；
 - 客户状况分析；
 - 产品介绍的注意事项；
 - 产品呈现的要点；
 - 如何进行异议处理；
 - 怎样为客户量身定制方案；

如何确定客户合作意向；

- 3、谈判成功的前提；
- 4、用斗鸡博弈实施破釜沉舟策略；
- 5、客户拿竞争对手与你方比较之对策；
- 6、客户之要求超越你权限之对策
- 7、如何应对客户得寸进尺的要求
- 8、防范客户使用后手权力
- 9、防范客户使用声东击西之策
- 10、如何应对不同谈判风格之客户
- 11、如何应对不同级别的谈判策略
- 12、如何应对不同诉求的客户

- 适当性诉求
- 一致性诉求
- 有效性诉求

案例分析与讨论

谈判测试：你是属于哪种风格？

二、销售谈判黄金法则与操作技巧

- 1、谈判的三大基本原则
- 2、谈判行动纲领之十要/十不要
- 3、化解分歧与僵局的十大策略
- 4、定位你的谈判基调
- 5、设计正确的谈判方向
- 6、发现对方立场松动的迹象
 - 肢体
 - 表情
 - 语气/语调
 - 措辞
- 7、策略性退出时的表达方式
- 8、谈判结束时的表现方式

案例分析与讨论

为什么会这样：一次无疾而终的谈判

三、谈判战略分析与制定

- 1、影响谈判成功的六个核心要素
- 2、谈判战略准备和制定五步曲
- 3、谈判目标细分与确定
- 4、谈判合作价值分析
- 5、谈判市场环境分析与实力评估
- 6、如何找到谈判切入点及交换筹码
- 7、交易双方合作关系矩阵
- 8、谈判战略选择模型
- 9、谈判策略与行动方案制定
- 10、防范谈判中的九个漏洞

案例分析与讨论

四、价格谈判的技巧与方法

- 1、各自议价模型
- 2、杠杆原理与跷跷板效应
- 3、谈判的操作要领（卖方）
- 4、谈判的五个步骤
- 5、讨价还价的技巧
- 6、决定价格的五个要素
- 7、解释的注意事项
- 8、谈判中的减兵增灶策略
- 9、如何使让步更有说服力

案例分析与讨论

五、模拟实战

策略制定（分组讨论——谈判思维准备）
团队架构（角色扮演——按谈判风格设计）