

---

## 《销售谈判与专业回款技巧内训》

### 一、销售谈判总论

1. 谈判是什么？为什么谈判？
2. 如果你是客户？
3. 销售过程谈判焦点分解
4. 谈判发生的前提
5. 成功谈判的原则
6. 新世纪的销售谈判的特点

### 二、销售谈判前的准备

1. 谈判前的几种实用心态调整技巧
2. 能力测试：提升谈判中的沟通能力
3. 如何确定切入时机？
4. 如何组建谈判团队
5. 不同个性的人谈判优缺点分析

### 三、销售谈判的开局

1. 如何探询对方最关注什么？如何提问？
2. 如何主导谈判？如何造势？
3. 如何松动对方立场

### 四、销售谈判的中期

1. 谈判中的人际关系把握
2. 谈判环境营造的学问
3. 如何布置谈判机关？如何防止掉入陷阱？
4. 中场策略学习

### 五、销售谈判的后期

1. 如何进行让步？
2. 让对方‘敢输’
3. 终场绝杀策略

### 六、谈判中的心理学

1. 了解买主的个性/三种客户类型
2. 必胜的三种心态
3. 再坚持一分钟
4. 提高谈判心理弹性
5. 解读自然人欠款时的六种肢体语言

### 七、收款人职责

1. 各部门职责如何划分
2. 收款人职责分解
3. 分析与测试：收款人员的性格分析

### 八、应对客户拖延借口

1. 债务人的种类及个性分析
2. 分组现场演练：如果你是债务人
3. 常见客户拖延借口及建议解决办法
4. 客户拖延的征兆
5. 聆听客户反馈

### 九、百战不殆的实用收款技巧

1. PK 心理对抗表

---

2. 120 种收款应对技巧

3. 收款“无间道”

4. 实用收款原则

5. 四种结果

#### **十、标准收款步骤及技巧**

1. 建设与管理你的收款团队

2. 标准收款流程

3. 收款中的 POWER 法则

4. 若干成功收款案例分析