

专业谈判与成交技巧

在竞争激烈的当今社会，任何一个公司若想取得好的销售业绩，销售人员谈判技巧的高低无疑起着十分重要的作用。本课程针对公司销售人员面对的实际情况，采用角色扮演、案例分析、专业测试、小组讨论和课后改善评估等培训方式，使学员在参与和模拟活动中掌握有效的谈判技巧。

➤ 培训目标

- ◆ 揭示商务谈判中的基本原则及行为模式
- ◆ 清楚了解商务谈判中常用的工具
- ◆ 掌握商务谈判中常用的方法和技巧
- ◆ 增强信心，提高自身的竞争优势

➤ 培训时间

2天

➤ 课程内容

1. 中国式，文化特质决定采购行为

- ◆ 中国文化特质的独特性
- ◆ 中国机构客户采购行为的独特性
- ◆ 中国人的公私观念
- ◆ 中国人的为人处事
- ◆ 中国人的沟通习惯
- ◆ 中国人的思维方式
- ◆ 中国人的应变能力

- ◆ 中国人对制度态度

2. 打造中国式销售专家

- ◆ 销售人员的心态调整与习惯建立
- ◆ 中国式销售的工作重点
- ◆ 中国式销售的时间管理
- ◆ 销售人员成功的五项修炼

3. 中国式关系销售策略与技巧

- ◆ 中国机构客户采购特点
- ◆ 客户关系种类
 - 亲近度关系
 - 信任度关系
 - 人情关系
- ◆ 提升客户关系四种策略
 - 建关系（目的建立良好沟通气氛）
 - 做关系（目的加深良好关系）
 - 拉关系（目的加满良好关系）
 - 用关系（目的运用优势关系资源）

4. 成功的销售谈判概述

- ◆ 谈判的基本概念
- ◆ 销售谈判的特点
- ◆ 双赢的态度
- ◆ 何为成功的谈判

5. 销售谈判的准备工作

- ◆ 收集谈判信息
- ◆ 确定谈判目标
- ◆ 谈判的人员准备
- ◆ 专业形象帮助你取得谈判优势

- ◆ 谈判计划

6. 销售谈判开局与摸底

- ◆ 如何营造良好的谈判氛围
- ◆ 谈判议程
- ◆ "框架——细节"式安排
- ◆ 细节议题的顺序安排方法
- ◆ 谈判议程的时间安排
- ◆ 谈判摸底

7. 闻“香”识客户

- ◆ 客户背景调查
- ◆ 销售的 CUTE 理论
教练(Coach Buyer)
用户(User Buyer)
技术把关者(Technical Buyer)
关键决策者(Economical Buyer)
- ◆ 客户个性与谈判风格识别
支配型
影响型
稳定型
服从型

8. 销售谈判磋商

- ◆ 报价与还价
- ◆ 如何削弱对方的优势
- ◆ 掌握适度让步策略
- ◆ 谈判僵局的处理

9. SPIN 技巧在销售谈判中的应用

- ◆ SPIN 是什么

- ◆ 如何使用 SPIN
- ◆ 背景问题
- ◆ 难点问题
- ◆ 暗示问题
- ◆ 需求 - 效益问题
- ◆ 如何让发问产生销售机会

10. 促成交易与缔结的技巧

- ◆ 成交的定义
- ◆ 识别客户购买信号
- ◆ 客户购买信号的运用
- ◆ 有效缔结的方法
- ◆ 成交后注意事项