

---

# 《卓越的KA卖场谈判实战策略提升训练营》

讲师：崔自三

**破冰游戏：**分组：队长、队名、口号、队歌

培训结束，评出优胜组、先进个人，并进行奖励

试卷测试：测测你的谈判能力有多强？

## 一、认识KA卖场谈判

- 1、什么是谈判？
- 2、KA卖场谈判与一般渠道谈判的区别
- 3、谈判应该恪守的原则与立场

案例讨论：谈判无输家

## 二、谈判高手的六项基本修炼

- 1、良好的内在素养。沉着冷静，不卑不亢 坚持立场
- 2、知己知彼，研究对手
- 3、讲究策略，不急不躁 日美谈判
- 4、适当妥协，留有余地不谈绝
- 5、坚持到底。不轻言放弃。奇迹往往在最后出现！
- 6、换位思考，揣摩对方

## 三、KA卖场谈判的流程步骤

- 1、数据化资料的收集
  - 1) 基础资料：KA卖场性质、采购权限、定位、进场条件、关键人物等
  - 2) KA卖场调研：发展史、网点布局、经营状况、商品构成、对证照文件的要求等  
小技巧：做一个活页的文件夹
  - 3) 了解KA卖场赢利模式及其KA卖场产品分类、定价模式
- 2、谈判内容的准备
  - 1) 年度合同的谈判（付款条件、年度返利、年节赞助金、服务费等）
  - 2) 促销及活动谈判
  - 3) 端架陈列、货架位置的谈判
  - 4) 正常商品之进售价
  - 5) 新品引进旧品淘汰
  - 6) 滞销品高库存的追踪及解决
  - 7) 相关违约责任
  - 8) 重点异常事故的追踪及罚金的谈判
  - 9) 买卖双方在实际配合上的常见问题的解决
- 3、其他谈判准备工作
  - 1) 阅读拜访对象的个人和公司资料。
  - 2) 记住对方的姓名与职务，切勿喊错
  - 3) 准备拜访时可能用到的资料
    - 4) 穿着与仪容职业化
    - 5) 检查各项携带物是否齐备（名片、笔和记录本、电话本、计算器、公司和产

- 
- 品介绍、合同)。
  - 4、谈判目标设定
    - 1) 理想目标
    - 2) 折中目标
    - 3) 底线目标
  - 5、谈判前的预演与总结
    - 1) 设定情景演练
    - 2) 总结成败得失
  - 6、谈判实施

#### 四、KA 卖场谈判中如何找到关键人物

- 1、什么是关键人物
- 2、为何要找到关键人物？
- 3、关键人物的两种类型
- 4、找到 KA 卖场关键人物的三种途径
- 5、了解关键人物
  - 1) 对 KA 卖场内部关系的调研
  - 2) 调研采购部经理、谈判手、品类负责人  
性别、年龄、个性、喜好、业内的口碑等等  
目的：投其所好  
案例：某企业外围打援巧寻机会促成交

#### 五、KA 卖场谈判中的八大技巧

- 1、介绍及开场的五大技巧
- 2、积极聆听的技巧
  - 聆听的五个层次
  - 小技巧：谈判中的眼、耳、心、手全方位运用显诚意
- 3、谈判中三大提问技巧
- 4、谈判中的迂回技巧
  - √“哭穷、诉苦”
  - √红脸、白脸
  - √职权有限
  - √搬出“关系人”
  - √改变谈判场所
  - √以礼攻心
  - 谈判心理战：动之以情，建立友好局面
- 5、谈判当中，如何巧妙给政策？
  - √给政策要用加法
  - √对政策要求要用减法
  - √给政策要学会创造困难
  - √给政策力度要以次递减
  - 案例探讨：哪种政策方式好？
- 6、谈判要注意一些数字游戏
  - 讨论：4%与百搭4哪个对自己划算？
- 7、谈判中促销政策四大给予技巧
  - √多奖励，少返利

- 
- √多实物，少返现
  - √给物力不如给人力
  - √政策最好连环组合
  - 8、与KA卖场谈判过招策略
  - 五字要诀：听、谈、拖、缠、磨
  - 案例：某集团进KA卖场模式解析
  - 案例解析：KA卖场谈判，不要把事情想的太复杂

## 六、谈判后续：进场后的管理与服务

- 1、产品管理
  - 1) 产品组合模型
  - 2) 产品库存管理
  - 3) 产品价格管理
- 2、促销管理
  - 1) 促销差异化——让促销更有效果
  - 2) 促销方案的设计
  - 3) 促销的评估及检核
- 3、竞品管理
  - 1) 竞品品种
  - 2) 竞品陈列
  - 3) 竞品促销
  - 4) 竞品导购
  - 5) 竞品顾客
  - 6) 竞品客户
- 4、服务管理
  - 1) 服务营销 5S 原则  
案例：沃尔玛的三米微笑原则
  - 2) 服务要持续化
  - 3) 要全员服务
  - 4) 个性化服务  
案例：胖东来超市的服务策略
- 5、KA卖场日常维护
  - 1) 维护的八大工作内容
  - 2) 维护工作的八个步骤  
案例：某企业KA卖场维护人员的日常工作内容
- 6、如何做好KA卖场客情关系？
  - 1) 良好客情关系标准
  - 2) 客情维护的基本功
  - 3) 客情维护的方法与技巧

头脑风暴：有多少方法可以做好客情？请具体列出来？

  - (1) 常规性周期性的客情维护
    - √周期性的情感电话拜访及其注意事项
    - √周期性的实地拜访及其注意事项
  - (2) 重大节假日客情维护
    - √贺词载体的选择

- 
- √贺词内容的确定
  - √道贺要亲历亲为
    - (3) 重大营销事件发生时客情维护
    - (4) 个人情景客情维护
  - √生日
  - √非规律性重大喜事
  - √非良性意外事件
  - 故事《蒋介石善做生死文章》
  - (5) “多管闲事”客情维护
    - (6) 重大环境事件客情维护
    - (7) 销售人员的个性客情维护
    - (8) 客情最高境界：经商不言商
    - (9) 客情打造关键：细节要到位
  - 案例：生日祝福客情维护比较分析

## 讲师介绍

# 崔自三



【个人简介】

---

崔自三，著名营销实战培训专家、经销商战略发展研究专家——清华大学、浙江大学总裁班、总监班客座教授、特约讲师、中国总裁培训网金牌讲师、全球 500 强华人讲师、《销售与市场》联合培训中心专家讲师、上海影响力教育集团特约高级讲师、深圳聚成集团特约高级讲师、北京时代光华特约高级讲师、“营销 OJT”现场实战训练模式创造者、2007 中国十大最受欢迎营销专家、2009 中国十大营销培训师、2010 中国十佳博客营销暨社会化营销大师评选第一名、中国品牌研究院研究员，曾在《销售与市场》、《商界》、《商界名家》等各类媒体发表销售与管理文章 200 多万字，出版《八闪十二翻——超速营销突破法》、中国第一部励志、实战营销小说《挑战》、经销商研究专著《做一名会赚钱的赢销商》、《中国企业营销破局及市场业绩提升的八大策略》等，十余年一线市场营销实战经验，历任多家大型企业集团企划总监、营销总监等职、曾担任中国啤酒行业四强金星啤酒集团全国营销总监，上海联纵智达咨询顾问机构高级咨询顾问，卡耐基管理咨询公司高级顾问。更多资料，可以百度“崔自三”查询。

### 【优势专长】

企业营销战略的制定；高效团队打造；营销渠道设计、开发与维护、管理；终端建设；销售人员过程管理；区域市场开发及样板市场打造；专业销售技能、技巧等。

### 【授课风格】

教练式培训、咨询式培训、顾问式培训

实操、实战、实效、实用

**实战本色：**13 年营销实战经验，从基层到中层到高层，从战略到管理到执行，实战经验与营销理论紧密结合、融会贯通，直接解决学员营销工作中的各种困惑与疑难，树立理念——规范动作——纠正执行，直接提升销售力；

**激情互动：**结合中国人心理特质，糅合新颖刺激的活动与游戏、深刻警醒的寓言故事、小组讨论、角色扮演、案例分析、脑力激荡等多种先进训练手法，激情幽默、互动体验，让学员通过切身体验和领悟主动学习，从而牢固掌握训练知识与技能点；

**大家风范：**扎实的管理及营销理论功底，良好的文学及文化素养，加上多年营销生涯练就的睿智经验与亲和气质，旁征博引，稳健洒脱，让学员倍感亲切与轻松。

### 【培训经历】

曾培训过的企业有：清华大学实战型总裁、总监班、清华大学继续教育学院联合内训班、浙江大学高级营销研修班、顶新国际集团、美的集团、山东中百集团、南山奶粉、新希望集团、广西高峰集团、科迪食品集团、山东联航食品、山东得益乳业、广东环亚集团、广东超人电器、苏泊尔家电、山东康大食品集团公司、九头崖食品集团、南方食品集团、上海松尾贸易公司、重庆红岩汽车厂、丝宝国际集团、四川铁骑力士集团、清华阳光太阳能、华扬太阳能、幸福泉太阳能、雪津啤酒集团、青岛啤酒、雪花啤酒、好嘉利食品、贵州神奇集团、杭州五丰冷食公司、浙江耐尔集团公司、海南联通公司、上海三特公司、深圳金立手机、广东金万年集团、锦绣之星、商都集团公司、沈阳菲林格尔公司、吉林天池葡萄酒公司、维维集团、天津富士达集团、湖北劲酒、四川长虹家电、福建华龙鞋业、华胜天成、朝日啤酒、北京伟嘉集团公司、双汇集团、河北六个核桃、泰国正大集团、广东阿诗丹顿、老爷车服饰、弗拉蒂尼服饰、韩国三星、蒙牛集团、好丽友食品、上海月月舒、山东兔巴哥集团、山东汉缆集团、四川清香园、珠海邮政局、广西区邮政局、江中集团、广州合生元、天湖啤酒、旺旺集团、蒙牛集团、正新轮胎、三剑客奶业、五粮液集团、杭州巨星科技公司、浙江锦裕袜业公司、松冈雀友、温州藤桥禽业、香港香雅国际集团、上海红富士集团、奥司幔木业、杭州姚生记食品、丝爽国际、新飞电器、农夫山泉、山东东方誉源现代农业集团、郑州先利达化工、美国富美实金好年、海南博士威、瑞贝卡集团、隆力奇、燕京啤酒、上海康迎医疗器械公司、山东菱花集团、安凯客车、新宝辉不锈钢、

---

穗宝集团、河北依丽兰家具、TCL、花花牛乳业、山东富士化肥、福建厨师食品集团、永安保险、福建百联实业、全友家俬、北京意创通、恒安国际集团、衡水老白干、东阿阿胶伊利、君乐宝等。

崔自三老师曾为双汇集团、美的集团、顶新国际、苏泊尔集团、维维集团、雪津啤酒、老爷车服饰、浙江耐尔集团、瑞贝卡集团、丝宝国际、科迪集团、三剑客乳业、金立手机等诸多企业在全国轮训或多次培训。

### 【客户反馈】

崔老师讲课非常重视学员需求挖掘以及课前准备和课后的跟踪，所培训的内容非常切合学员需求，学员非常欢迎。

——泰国正大人力总监 赵承崧

崔老师的培训，激情互动，实战性很强，对一线营销人员操作技能提升，确实起到了很大的助推作用，非常感谢崔老师。

——中百集团营销总监 张宏峰

在众多的培训师中，我觉得崔老师授课的感染力极强。能够充分地调动学员的参与积极性，让学员在参与的过程中，学到更多的知识和技能。

——铁骑力士集团执行总裁 李全

崔老师极具亲和力，声音富于磁性和感染力，能够在极短的时间内得到学员的认可和接受。他同时富有激情和理性，能够将培训中要传递的信息及理念通过启发和互动式的引导带给学员，使学员产生深层的感悟

——广东超人电器营销总监 徐昇明

崔自三先生的培训精彩、生动、切合实际，其理论高度，以及与实践的结合，高超的授课技巧，都让学员们折服。

——广东金万年集团总经理 周育标

通过崔自三老师的营销目标管理课程，更深刻的明白了营销目标管理对企业，对销售人员的重要性，并让公司的营销管理层更深刻的明白了目标制定与管理的核心与关键所在，学员受益匪浅。

——广西高峰集团人力部经理 蔡雪梅

崔自三老师讲授的《结果导向的策略性年度营销计划的制定与执行管控》，是我们公司培训以来现场互动和实战效果最好的一次，非常感谢崔老师！

瑞贝卡人力资源部经理 陈玲洁

崔老师《狼性营销团队打造特训营》非常具有针对性，实战性很强，非常有效果，希望以后还有合作的机会。

隆力奇董事长 徐之伟

《旺旺中坚主管综合技能提升训练营》学员反馈很好，很感谢崔老师给我们上了一堂生动活泼、幽默风趣、实战实用的课程。

旺旺人力部 吴亚丽

---

敬送崔老师：

今天培训受益匪浅，眼界开阔有改观，科学发展做双汇，细化市场到终端。

双汇曲阳经销商王爱永

**【企业经销商大会经典培训课程】**

《如何做一个会赚钱的经销商》

《经济危机下的厂商共赢之道》

《经销商如何有效开发二批商》

《经销商如何实施公司化管理》

《经销商如何有效制定营销计划》

《经销商如何打造优秀的营销团队》

**【企业员工经典培训课程】**

主讲课程：职业素养类：《成功营销人的十大心态修炼》、《从优秀到卓越：营销总监领袖风采塑造》等；营销渠道类：《通路建设运营与管理技能提升训练营》、《经销商的开发与渠道管理》、《五倍速超级终端业绩提升与突破》、《终端突围---小终端制胜策略与技巧》；销售技能类：《实效销售预测与库存管理》、《低成本促销策划与执行》、《快消品渠道铺货实战技法》、《目标速成——有效营销目标制定及管理实务》、《结果导向的年度营销计划制订与执行管控》、《销售业绩倍增法宝----高效的销售团队建设与销售人员考核激励》、《终端生动化陈列与技巧提升训练营》、《实效销售过程管理技能提升训练营》；其他类：《企业营销破局及快速提升市场业绩的八大策略》、《市场营销学原理与实战综合训练营》、《如何做一名会赚钱的赢销商》等。