

高效双赢谈判

课程背景：

谈判小人生，人生大谈判！谈判技巧的高低直接决定谈判的结果。谈判信息、心理及性格的较量中，你是否有气场，对方是否会以势压人？

如何发挥自己的优势，限制对手，如何在谈判中掌握主动，如何在原则的基础上最大限度的赢？

本课程从谈判人员的信息策略准备、心理准备；谈判的听说问；谈判 6 大流程角度梳理谈判流程，掌握高效的双赢谈判策略

课程收益：

- 1.掌握成为谈判高手必备的要素；
- 2.三大准备赢订单，获得谈判中的有利地位；
- 3.掌握谈判双赢思维，高效运用双赢谈判技能提升谈判效率
- 4.掌握销售谈判的 6 个流程及 6 个技能谈判能力

授课特点：

“讲授—演练—分享—点评—感悟—突破”训练法，运用销售心理学、教练技术等技法，50%理论讲述+20%案例研讨+20%视频赏析和游戏互动+10%总结、点评、纠偏，帮助学员加深对课程内容的认识和理解，掌握谈判的核心，成为谈判高手

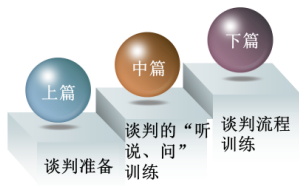
授课对象：销售主管、销售经理、一线销售人员、商务谈判人事

授课方式：



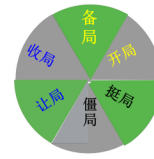
授课时间：2天，12小时

课程模型：



谈判流程训练

备局
开局
挺局
僵局
让局
收局



课程大纲

第一讲：谈判信息及策略准备

一、谈判形势分析准备（谈判前的未雨绸缪）

1. 接近客户谈判前的 5W 分析
2. 客户组织结构分析，找到我方的条件柱子
3. SOWT 分析法理清我方谈判地位
4. 谈判工具资料的周密准备

二、初次谈判容易陷入的 5 大黑洞

1. 准备不足
2. 匆忙让步
3. 无蚕食技巧
4. 施压不力
5. 不懂挂钩术

三、谈判战术的 4 法准备

1. 资源增加法
2. 交集法
3. 切割法
4. 挂钩法

案例讨论：IBM 的谈判战术 4 法解析

第二讲、高效谈判的心理准备

一、影响客户认同的 3 大影响力秘密武器

1. 互惠式让步
2. 承诺和一致性的惯性催眠
3. 社会认同原理引导客户

二、谈判收口的 3 大影响力

1. 喜好一致性原理
2. 权威
3. 稀缺原理影响客户

案例讨论：低成本“搞定”谈判对手的 6 大影响力

第三讲：谈判中的“望、闻、问、切”——谈判沟通中的“听、说、问”

一、谈判对手形体语言解读

1. 谈判对手身体会说话
2. 你也可以有感染力

二、怎么提侦探性的问题，获得竞品信息

1. 不问不知道
2. 阐述技巧
3. 答复技巧

案例讨论：如何面对的“江湖型”谈判对手

第四讲：谈判流程训练

一、开局

1. 出牌
2. 高开 / 低开 / 平开？
3. 主客之间如何互换？如何借力使力？

视频感悟：看《西安事变》感悟周恩来的谈判开局术

案例讨论：如何应对谈判对手的开局

二、挺局

1. 钳子策略
2. 小题大作？还是大题大作？

视频：再看《西安事变》感悟周恩来的谈判钳子挺局术

案例：如何破解谈判对手的“故作惊讶”

三、僵局

1. 施压/红、白脸
2. 请示、蚕食
3. 切割、休会

四、让局

1. 谈判时如何用好手中的让步资源
2. 让步的幅度、次数、速度该怎么搭配？

五、收局

1. 反悔策略
2. 如何利用“高潮点”进行“搭配”？

案例讨论：如何让对方感觉到你的筹码已经触底

情景案例全程解析：一位谈判高手的9式谈判连环计

课程总结