

## 课程介绍

名称	专业销售谈判技巧
时间	6小时
对象	销售人员 客户经理 售前技术人员
适用	与大型客户就采购达成协议，签订合同。
目标	成功避免谈判破裂，达成有利合同条款。
简介	了解立场利益，妥协交换，探寻底线，设定谈判目标，让步，中断谈判，达成协议。
建议人数	16-20
学习方式	讲授、角色扮演、分组讨论

## 背景

进入销售后期，谈判是赢取客户承诺的关键步骤。为了获得最佳的价格和条件，客户往往不只与一家供应商进行谈判。

在压力下，销售团队不得不与客户签订城下之盟，接受不合理的条件，侵蚀公司正常的销售利润。因此销售人员需要掌握谈判技巧才可以取胜谈判桌，守住公司最基本的销售收入和盈利。

## 课程提纲

- 案例：使用定制谈判案例，模拟谈判，总结谈判的基本步骤。
- 谈判目标和分工
  - ◇ 销售谈判中的角色和分工
  - ◇ 确定报价、谈判底线确定谈判目标
  - ◇ 设置谈判防线
- 立场和利益
  - ◇ 案例：分橘子的故事
  - ◇ 确认谈判内容
  - ◇ 发现谈判筹码
- 妥协和交换
- 让步和探寻对方底线
  - ◇ 规划让步空间
  - ◇ 探寻对方底线
  - ◇ 根据对方态度强硬程度调整
  - ◇ 确定让步弹性
  - ◇ 避免暴露自己底线
- 脱离谈判桌
  - ◇ 脱离谈判桌的目的
  - ◇ 创造脱离谈判桌的方法
- 达成协议
  - ◇ 良好谈判习惯
  - ◇ 记录与巩固谈判成果

**交互式的学习方法：**采用定制化的案例，讲授、分组讨论和、角色扮演三种形式确保学员将谈判知识转化为技能习惯。

