

课程介绍

名称	专业销售谈判技巧
时间	7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

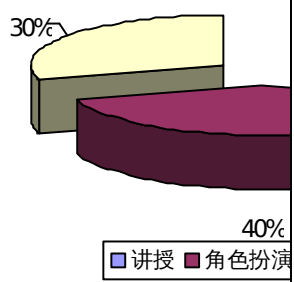
背景

经历销售的前期阶段，谈判是赢取客户承诺的关键步骤。为了得到最佳的价格和条件，客户往往不只与一家供应商进行商务谈判。在这种压力下，销售人员不得不与客户签订城下之盟，接受不合理的条件，无法取得理想谈判结果，侵蚀公司正常的销售利润。因此销售人员需要掌握以下技巧才可以取胜谈判桌，守住最基本的销售收入和盈利。

课程提纲

- 案例：根据定制谈判案例，进行模拟谈判，总结谈判的基本步骤。
- 谈判前的分工，设定谈判目标
 - ◇ 大型商务谈判往往涉及多个部门，明确的分工可以确保在谈判过程进退自如。
 - ◇ 根据底线和报价，参考竞争对手情形，设定合理谈判目标。
- 立场和利益
 - ◇ 案例：分橘子的故事
 - ◇ 在谈判的开始阶段，掌握对方关心的谈判内容和这些内容的重要程度。
 - ◇ 各个谈判内容之间的关联分析，建立谈判框架。
- 探寻底线
 - ◇ 避免暴露底线
 - ◇ 探寻对方底线的时机和常用话术。
- 让步
 - ◇ 案例：小店买衣服
 - ◇ 让步空间规划
 - ◇ 保持让步弹性
 - ◇ 妥协和交换
- 脱离谈判桌
 - ◇ 脱离谈判桌的三个目的
 - ◇ 创造脱离谈判桌的方法
- 达成协议：谈判进展的不断总结和确认

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。



40%

40%
■ 讲授 ■ 角色扮演