

# 《项目式销售与谈判技巧》

主讲：王群

培训对象：	面向所有经常与客户进行谈判的专业人士
课程目标：	<p>本课程专为经常需要谈判的专业人士所设计，课程从谈判的心理学入手，引导学员进行谈判 6 大能力的自我评估，从谈判对手的人际需求出发，达致完成业务需求的目的，掌握识别谈判对手的不同个性特征，明确掌握谈判的时机，准备谈判计划书，明确了解筹码的运用，以及谈判语言的使用等全套技巧。</p> <p>其中，蓝色部分为学员作业与互动环节。</p>
课程时间：	2 天 (9 am ~ 5 pm)
课程大纲：	<p>第一天上午：</p> <p>谈判技能的心理准备：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 什么叫谈判？</li><li>• 谈判的心理行为学基础<ul style="list-style-type: none"><li>○ 从冰山理论看了解谈判对手的重要性与方法<ul style="list-style-type: none"><li>▪ 案例：不了解冰山不可见部分的谈判后果</li></ul></li><li>○ 谈判的最高境界不是榨干对方而是双赢</li></ul></li><li>• 学员练习：谈判家 6 大能力的自我评估</li><li>• 老师解释评估结果</li><li>• 谈判的两个层面及切入顺序<ul style="list-style-type: none"><li>○ 谈判的人际需求与业务需求<ul style="list-style-type: none"><li>▪ 学员白板练习：人际与业务需求</li><li>▪ 练习：你如何处理下面的情况 …？</li></ul></li></ul></li></ul>

- **目的：创建融洽的谈判氛围，顺利进入谈判的实质阶段**
- 碰到僵持局面如何处理？
  - 练习：业务僵局的处理
- 人际层面的 DISC 个性行为分析法
- **学员 DISC 性格判断练习：应对谈判对手的不同个性我应该如何做？**

第一天下午：

- 谈判的业务层面：
- 谈判的目标 --- 双赢甚至多赢
- 谈判时机的确定 – 何时应该进入谈判？
- 如何准备谈判 – 谈判计划书
- 什么叫筹码？
- 筹码的分类及其应用：
  - 交换条件
  - 附件利益
  - 折中妥协
  - 彻底让步
  - **学员各种筹码类型判断练习** ……
  - 头脑风暴法找出自己手中的筹码

第二天上午：

- **第一天要点回顾与问答**

- 谈判语言技巧的运用
  - 情绪技巧
    - 情绪技巧的案例
  - 叙述技巧
    - 叙述技巧的案例
  - 议价技巧
    - 议价技巧的案例
  - 妥协技巧
    - 妥协技巧的案例
  - 威胁技巧
    - 威胁技巧的案例
- 缓解谈判僵局、再入谈判的要点

第二天下午：

- **学员作业：**
- **谈判案例模拟 – 角色扮演，综合技巧的运用**
- 如何化解僵局
- 谈判的结尾方式：建立长久的关系，从面对面到肩并肩
- 老师精彩案例分享：新加坡 – 马来西亚水供谈判
- 小结与提问

结束