

卓越销售谈判与沟通技巧

课程大纲：

第一讲 销售与销售谈判

- ◆ 销售与谈判的区别
- ◆ 谈判的定义和特征
- ◆ 谈判的必要条件
- ◆ 利益驱动的双赢的概念
- ◆ 达到双赢的法则
- ◆ 对谈判中的冲突与合作的先期判断

第二讲 销售谈判的流程

- ◆ 谈判的准备阶段——针对客户感性接受的努力：建立关系的目标、障碍与重点
- ◆ 战略布局阶段——针对客户理性接受的努力：谈判前的分析与评估
- ◆ 战术应用阶段——谈判战术前的判断：目标、障碍与对策
- ◆ 个人谈判能力评估自测

第三讲 销售谈判准备阶段

- ◆ 案例分析：这场谈判怎么样？
- ◆ 确定是否可以进行谈判的准则
- ◆ 确定谈判目标的方法
- ◆ 谈判前应该准备的方面

第四讲 销售谈判的策略步骤

- ◆ 案例分析：怎么面对对手策略上的变化
- ◆ 确定谈判的可能性
- ◆ 建立关系前的策划
- ◆ 分析阶段的布局
- ◆ 谈判评估前的步骤

- ◆ 决定阶段前的分析

第五讲 谈判中的战术应用

- ◆ 怎样应付不同性格的谈判对手
- ◆ 谈判中经常使用的战术
- ◆ 专业的对手经常使用的技巧介绍与拆解
- ◆ 角色演习：你将怎样谈下一个赢利的生意
- ◆ 培训顾问点评与指导
- ◆ 典型的成功谈判战术分析
- ◆ 怎样打破谈判中的僵局
- ◆ 怎样处理谈判冲突
- ◆ 谈判中可能面临的各种压力的应对方
- ◆ 应该避免的造成谈判障碍的错误
- ◆ 对方发出信号下隐藏的真实含义
- ◆ 谈判中的注意事项

回顾、总结与答疑