

实现持续营销的双赢谈判技巧

【课程时间】两天 12 小时

【主讲老师】廖衍明老师

【本培训如何实现培训目标】

1、了解持续营销的概念及重要性；

每进行一次不恰当的商务谈判就会导致客情关系紧张度增加，进而导致客户流失。本培训深入挖掘客户流失的起因，与营销人员产生共鸣，使营销人员理解持续营销的概念，并感受到持续营销的重要性；

2、掌握分析客户的方法，把握客户需求；

每次谈判所应采取的策略取决于客户性格和客户现时的需求。本培训提供实用的风格测评和识别工具，指导学员针对不同客户的不同需求进行分析，确保让客户感觉到我们的产品最符合他的需求；

3、学习双赢谈判的工具和技巧；

经实践和心理学研究双重检验二十余项的一流谈判技巧，课程现场与学员进行丰富的互动和练习，并提供商务谈判十大行动纲领作为日常谈判工作的指引手册，让学员能够切实掌握工具精髓，为企业产生实效。

4、掌握可持续销售的实战技能；

引入廖老师品牌课程《金牌销售技巧》中的最新成果“大客户关系模型”，依据客户决策流程分析，从礼仪、洽谈、逼单、促成、二次销售五个层面提供实用工具，结合谈判五大阶段讲授，深入浅出，易学易用。

5、建立有效的客户跟踪反馈档案，提升二次营销的机率。

传授国际前沿的客户服务理念方法，提供最易用的低成本客户关系维护工具，以成交为目的，以服务为手段，有计划的进行客户跟踪反馈活动，实现成功的二次营销。

【培训大纲】

第一讲、通过谈判实现持续营销

一、老客户流失是销售人员心头永远的痛

二、客户流失的根本原因挖掘

三、谈判尚未开始，客户关系就已经开始

四、大客户关系模型——与客户建立长期密切关系的捷径

第二讲、商务谈判的原则

一、谈判的三大误区和三大任务

1.成功谈判的标准

2.价格绝非最大障碍

3.谈判风格测试

二、谈判高手应具备的能力和素质要求

1.快速提高谈判能力的捷径

2.谈判的五阶段及常犯错误

第三讲、商务谈判开局技巧

一、自杀性谈判开局

- 二、价格摸底阶段的基本特征
- 三、价格摸底阶段的原则
- 四、了解并改变对方底价
- 五、从高起点启动谈判
- 六、开局技巧的两种选择

第四讲、商务谈判进程控制技巧

- 一、客户关系分析与谈判氛围预测
- 二、谈判中的压力策略
 - 1.时间压力
 - 2.环境压力
 - 3.信息压力
- 三、谈判中的“吃”信息与“吐”信息
- 四、如何区分该说的与不该说的
- 五、如何应对不利于自己的问题
- 六、客户决策流程和组织结构分析
- 七、如何在错综复杂中快速发现决策人

第五讲、价格谈判和条款磋商

- 一、客户需求与自我优势分析
- 二、设计让客户无法拒绝的营销方案
- 三、让步九大技巧与策略
- 四、凡是谈价格，对方一定会用的招数
- 五、折中策略真的有效吗？
- 六、让你的提出的每个卖点都引人注目
- 七、签约的五大要诀

第六讲、谈判终局设计

- 一、如何度过成交一刻的气氛紧张期
- 二、让双方开心的绝招
- 三、最富人情的收尾要领
- 四、商务谈判十大行动纲领

第七讲、签约后的客户关系维系

- 一、建立让客户主动找你的理由：占领客户的“心相”
- 二、生意场上的朋友才是最好的朋友
- 三、寻找非物质的客户情感纽带
- 四、塑造被客户利用的价值
- 五、主动创造为客户服务的机会