
《双赢的商务谈判》

曹建明

【课程背景】

销售人员商务谈判能力的高低决定着合同质量，有时甚至决定着项目的成败得失，所以《双赢的商务谈判》是销售的一门必修课。客户是我们的对手还是伙伴呢？我们应该怎么看待商务谈判呢？商务谈判的主要环节是什么？我们应该怎么准备和实施商务谈判呢？商务谈判有没有什么策略和战术呢？如何在商务谈判中打破僵局？这是很多销售人员面临的具体问题。

通过讲解和演练商务谈判中的知识点，传授给销售人员如何进行商务谈判，训练销售队伍、提高商务谈判的质量和成功率 是该课程要达到的最重要的目的！

销售人员的商务谈判水平高低直接决定了项目的成功率和质量，我们又认为：人员只有训练才能有素。华为公司一直认为：高级商务人员在商务谈判方面的培训需要经过四个过程，理清思路、讲清套路、反复演练、现场纠错。所以以下四个方面很重要：

- ★ 对于大家思路的梳理：什么是商务谈判？要点是什么？商务谈判追求的是双赢还是单赢甚至双输？商务谈判的要素和重点是

什么？商务谈判的策略和战术如何制定？

- ★ 基本套路的掌握：怎么来准备商务谈判？准备哪些内容？如何实施商务谈判？遇到各种情况如何处理？怎么来打破客户故意制造的僵局？
- ★ 案例的讲解和演练：使得大家身临其境，进入角色，演练中看看自己是否会使用所学工具，并且商务谈判顺利；
- ★ 现场纠错：这是一个调整的过程，是一个无穷逼近合理的过程，是一个只有开始没有结束的过程。

《双赢的商务谈判》课程由曹建明老师亲自授课，本课程为华为公司销售人员的提高课，想要成长为大项目组的组长的销售人员必须接受这门课的培训。她是专门为高级商务人员和高级商务人员设计的一门课程。

曹建明老师曾经在华为工作近八年，曾经是华为的回款状元、销售冠军，同时也是华为的兼职老师，曾任职四达时代销售总监和国际知名管理咨询公司的咨询总监，现在为某加盟连锁机构总经理，具有丰富的理论功底和实战经验。多年来他为多家公司讲授这门课程，客户满意度非常高，为客户打造了一支能打硬仗、能拿单的销售铁军。

【培训目标】

当本课程学习结束时，学员能够掌握商务谈判的6个方面的知识以及每个方面所使用的工具、方法和技巧，其中重点能够掌握：

- ★ 商务谈判的定义及要点
- ★ 商务谈判的八大要素
- ★ 商务谈判的准备流程
- ★ 商务谈判的实施流程
- ★ 商务谈判的策略与战术
- ★ 打破僵局的常用模式

【授课对象】 从事销售工作半年以上，且未参加过该课培训的高级商务人员

【授课形式】 讲授、案例演练、案例演练分享、小组讨论等

【课程时长】 7.5 小时

【培训大纲】

请您准备：一份公司正在进行的真实的项目案例演练

（一）商务谈判的定义及要点

1.1、互动游戏：7个谈判能力测验

测验 1：挑战或顺从苛刻的要求

测验 2：降价的五种让步方法

测验 3：兵临城下的案例

测验 4：大客户倚老卖老

测验 5：谈判对手故意忽视你

测验 6：客户坚持主帅出面谈判

测验 7：面对强势客户造成僵局

1.2、自我测试一：谈判者在谈判中的唯一目标就是战胜对方？

1.3、讲解：谈判的定义；谈判的三个要素、三个层面、特点、四个结局

1.4、讲解：成功谈判的标志、哈佛原则性谈判模式、双赢谈判者的信念

(二) 商务谈判的八大要素

目标、风险、信任、关系、双赢、实力、准备、授权

自我测试二：客户按照你的要求底价成交，你会怎么想呢？

(三) 商务谈判的准备流程

讲解：确定谈判项目：价格、数量、发货、付款、仓储、质量、折扣

讲解：确定谈判目标

自我测试三：估计客户会要求变动价格你会怎么办呢？

讲解：了解谈判对手

讲解：对谈判项目进行优先级排序

讲解：列出不同的解决方案组合

讲解：拟订各种组合的具体目标

自我测试四：你会怎么请假呢？

(四) 商务谈判的实施流程

4.1、讲解：建立和谐关系阶段

4.2、讲解：探测摸底阶段

4.3、讲解：报价阶段

4.4、自我测试五：如果对方拒绝你的建议，你将怎么办？

4.6、讲解：讨价还价阶段

讲解：还价的方式、技巧

演练：让步的原则以及技巧、价格谈判

讲解：谈判压力点的来源

讲解：利用高层的力量

讲解：学会使用以下语言

讲解：制约对方“请示上级”

讲解：黑脸、白脸战术

4.7、讲解：反复磋商、打破僵局阶段

讲解：寻求客观标准法

讲解：开诚布公法

讲解：转移话题法

讲解：创造变通法

讲解：各个击破法

讲解：升格法

讲解：换人法

4.8、讲解：谈判的结束阶段

讲解：最后一次压价

讲解：最终报价

讲解：促成交易

讲解：争取合同起草权

(五) 商务谈判的策略与战术

5.1、讲解：束缚对方运行的战术

谈判议程、最后期限、最大权限、先例、奉送权力、抬价、竞

买竞卖

5.2、讲解：逼使对方退让的战术

漫天喊价、分而治之、以退为进、威胁、突然袭击、既成事实、吹毛求疵、故意拖延

5.2、讲解：引诱对方上当的战术

先鹰后鸽、情绪化、谄媚、欺骗、激将法、化繁为简、拒绝谈判、搅和、声东击西、大智若愚

5.2、讲解：谈判过程中其它常见战术

送礼宴请、拖延时间、叫停、按成本价出售、逐步退让、穷追不舍

(六) 双赢谈判的四个关键总结

讲解：不要把谈判目标局限在一个问题上

讲解：不要认为你想要的就是他想要的

讲解：不要企图卷走谈判桌上的每一分钱

讲解：把一些东西放回到谈判桌上，给一些未经谈判的额外优惠