
《无敌营销——谈判 18 招》

你想做一个谈判高手吗？你想创造不凡业绩吗？在风云变幻的谈判桌上，如何把握时间、赢得主动，做到进退自如、攻守得当？唇枪舌战，你来我往，如何在关键时刻亮出自己的底牌？为了使谈判成功，需要采取何种策略？谈判是双方智慧的较量，怎样抓住对方的弱点，最大限度地发挥自己的优势，让对手心悦诚服？面对谈判，面对问题，有的人步步为营，无坚不摧；有的人绞尽脑汁却无功而返。您的策略呢？双赢谈判 18 招带你顺利成交！

培训目的：

- ☆根据客户需求层次性和阶段性，清晰差异化定位，有效引导谈判
- ☆高开高打，高屋建瓴，提高大客户谈判的针对性和说服力
- ☆深刻分析大客户采购组织及内部关系，谙熟各类谈判策略与技能
- ☆在谈判中控制谈判，围绕主要目标，果断出击，踢好临门一脚
- ☆掌握顾问式销售的原则和技巧，深入挖掘客户的需求，激发合作或购买意愿
- ☆揭示客户的购买谈判心理，明确不同销售阶段的谈判对策
- ☆针对销售人员最关心的价格谈判，分析各种让价策略的利弊，总结最优的谈判技巧
- ☆学会面对意向客户，通过引导式的谈判技巧，把手中资源的作用发挥

到最大，吸引客户的合作

☆掌握高阶谈判技巧：如何利用立场和利益打破僵局以推动谈判

培训对象：

销售经理、区域经理、一线营销人员、商务人员与管理者

课程时长：（2天）

课程收益：

- ※ 根据客户需求层次性和阶段性，清晰差异化定位，有效引导谈判
- ※ 高开高打，高屋建瓴，提高大客户谈判的针对性和说服力
- ※ 深刻分析大客户采购组织及内部关系，谙熟各类谈判策略与技能
- ※ 在谈判中控制谈判，围绕主要目标，果断出击，踢好临门一脚
- ※ 掌握顾问式销售的原则和技巧，深入挖掘客户的需求，激发合作或购买意愿
- ※ 揭示客户（需求方）的购买谈判心理，明确不同销售阶段的谈判对策
- ※ 针对销售人员最关心的价格谈判，分析各种让价策略的利弊，总结最优的谈判技巧
- ※ 学会面对意向客户，通过引导式的谈判技巧，把手中资源的作用发挥到最大，吸引客户的合作
- ※ 掌握高阶谈判技巧：如何利用立场和利益打破僵局以推动谈判

课程大纲：

上篇：谈判在销售中的地位

第一单元 谈判的作用与目的

- 一、谈出来的都是净利润
- 二、是相互说服，相互妥协的过程
- 三、为自己争取最大利益的途径
- 四、是成交（促成）的必备决杀技能

中篇：双赢谈判 18 招

第一招：后开成交法

- 一、案例：
 - 1、找兼职
 - 2、探预算
- 二、经典谈判启示：
 - 1、谁先开价谁先死
 - 2、先开不如后开
 - 3、后开更主动，更有利
 - 4、谈判就是双方刺探的过程
- 三、问题：
- 四、谈判专家揭密：

第二招：高开成交法

- 一、案例：
 - 1、卖协同软件（对方不了解）
 - 2、卖国税局五台空调
- 二、经典谈判启示：

-
- 1、当信息不对称时可以高开
 - 2、当对方不了解行情时可以高开
 - 3、当对方不会砍价时我们要高开
 - 4、总之必须要高开

三、问题

- 1、为什么必须要高开？
- 2、一次开到位可不可以？

四、谈判专家揭密：

第三招：对方投入成交法

一、案例：

- 1、两对恋爱中的男女
- 2、父母与子女的爱
- 3、上司对下属背叛的恨

二、经典谈判启示：

- 1、只有投入才会带来关注
- 2、投入多的一方更愿意成交
- 3、投入得越多，期望回报的愿望就越强烈
- 4、投入多的一方丧失交易后更受伤

三、问题：怎么让客户多投入呢？

四、谈判专家揭密：

第四招：我方付出成交法

一、案例：

1、满头大汗的卖鞋男生

2、不远万里看现场

二、经典谈判启示:

1、我方付出，尽显诚意，感动客户

2、见面三分情，只有合情才有合同

3、冲破你的心理防线，让你不好意思拒绝

4、客户如果最后不合作，他会很内疚，感觉自己是骗子，良心上谴责自己

三、问题:

四、谈判专家揭密:

第五招：焦点对外说服成交法

一、案例：

1、校花的故事

2、乌鲁木齐事件

二、经典谈判启示：

1、焦点对外是说服的最高境界

2、只有焦点对外，我们才能获得双赢

3、说服力即获得下属追随、客户认同能力

4、焦点对外让我们和客户站在一边

三、问题：

四、谈判专家解密：

第六招：价值换价格成交法

一、 案例：

1、 卖椅子

2、 烫发清单

二、 经典谈判启示：

1、 对价格敏感型客户必须要着重谈价值

2、 卖产品不如卖价值

3、 只有价值才能卖出高价格

4、 给对方一个价值高的“美丽理由”

三、 问题：

四、 谈判专家揭密：

第七招：发问成交法

一、 案例：

1、 老大娘为什么受害？

2、 企业家为什么愿意同我合作？

二、 经典谈判启示：

1、 人都喜欢倾诉，这是人性的秘密

2、 人都喜欢愿意听自己建议、感受的人

3、 只有问，才能给到对方想要的。

4、 问，才能顺利成交

三、 问题：

四、 谈判专家揭密：

第八招：时间压力成交法

一、 案例：

- 1、 蚕食策略
- 2、 中外谈判

二、 经典谈判启示：

- 1、 当对方有时间压力时，我们便掌握谈判的主动权。
- 2、 当对方有时间压力，又没有更有实力的竞争对手时，决不能降价，逼对方成交。

三、 问题：

四、 谈判专家揭密：

第九招：愿景成交法

一、 案例：

- 1、 卖楼花
- 2、 三亚卖别墅

二、 经典谈判启示：

- 1、 将得到产品的美妙与幸福感受相链接
- 2、 令客户不知不觉沉醉其中
- 3、 好处要说够
- 4、 谈判专家都是描绘愿景的高手

三、 问题：

四、 谈判专家揭密：

第十招：避免对抗成交法

一、 案例：

1、 买楼风波

2、 阿里巴巴与环球市场

二、经典谈判启示：

1、 先认同，再称赞，最后解释

2、 避免对抗，认真聆听

3、 感同深受，平息怒火，共同寻找解决办法。

三、问题：

四、谈判专家揭密：

第十一招：恐怖故事成交法

一、案例：

1、 修车与保养

2、 隔音墙

二、经典谈判启示：

1、 恐怖故事吓你没商量

2、 好处要说够，坏处要说透

3、 越恐怖越好，但是要讲事实，把事实放大 10 倍

三、问题：

四、谈判专家揭密：

第十二招：不情愿成交法

一、案例：

1、 买套裙偶遇——中年妇女

2、 跳楼价、自杀价

二、经典谈判启示：

- 1、在对方开价后，表出极其震惊的样子
- 2、面部表情要极其痛苦和扭曲。
- 3、声音要突然抬高，不可能的表情
- 4、目的是警告和提醒对方

三、问题：

四、谈判专家揭密：

第十三招：请示领导成交法

一、案例：买沙发

二、经典谈判启示：

- 1、典型的台阶策略，避免终止交易
- 2、避免对抗的方法，帮他请示领导

三、问题：

四、谈判专家揭密：

案例：中美战俘策略

第十四招：催眠暗示成交法

一、案例：脑白金

二、经典谈判启示：

- 1、话术 1：最适合的才是最好的
- 2、话术 2：那多可惜啊？
- 3、销售没有真相，客户的认知就是真相
- 4、只要重复，奇迹就会发生

三、问题：

四、谈判专家揭密：

第十五招：催眠暗示成交法

一、经典谈判启示：

- 1、话术 1：最适合的才是最好的
- 2、话术 2：那多可惜啊？
- 3、销售没有真相，客户的认知就是真相
- 4、只要重复，奇迹就会发生

二、问题：

三、谈判专家揭密：

第十六招：钳子成交法

一、案例 1：报社做年度广告

二、经典谈判启示：

- 1、你可以做得更好
- 2、逼着对方不断“自杀”。

三、问题：

四、谈判专家揭密：

第十七招：让步交换成交法

一、案例：

- 1、翁总
- 2、买陆尊车

二、经典谈判启示：

-
- 1、让步必须很艰难
 - 2、让步可以，除非交换
 - 3、每一次让步，都要索要回报

三、问题：

四、谈判专家揭密：

第十八招：二选一成交法

一、案例：

- 1、买西服
- 2、辣妃服饰

二、经典谈判启示：

1、标准话术：

- (1) 一件还是两件；这款还是那款；
- (2) 这个方案还是那个方案；
- (3) 现金还是支票；送到公司还是家里？

2、对方只能任选其一，哪个都会成交。

3、我切你挑，对方感觉很自主。

三、问题：

四、谈判专家揭密：

第十九招：心锚成交法

一、案例：

- 1、用名字种怪树
- 2、用动作种怪树

二、经典谈判启示:

- 1、心锚能令客户最快的速度记住我们
- 2、脸熟了，名字熟了，自然机会就多了
- 3、心锚也需要重复，高手一次便可以种下
- 4、心锚的关键是要“新、奇、怪”，差异化才被记忆
- 5、语言生动幽默加之动作，会更加有效

三、问题:

四、谈判专家揭密:

下篇：职业心态与职业素养

一、如何认识及做好销售工作？

二、销售工作者的三大职业心态

三、销售工作者的四大职业素养

四、销售工作者成功进阶的两大奥秘