

《商业银行对公客户谈判策略》

——银行服务营销专家 汪含老师主讲

【课程对象】：银行产品经理、客户经理、网点行长

【课程时间】：实战版 1 天

【课程大纲】：

(领导指示发言:强调学习的意义和纪律)

课程内容

一、谈判产生的原因分析

二、谈判的目的：共赢

三、谈判三大理念

(一)、真诚求实

(二)、平等互利

(三)、求同存异

四、谈判的分工与准备

(一)、确定谈判进度

(二)、组织谈判队伍

(三)、营造谈判氛围

(四)、制定谈判计划

五、谈判的立场与利益

六、高效沟通谈判六步曲

(一) 谈判策划

(二) 谈判准备

(三) 谈判开局

(四) 谈判磋商

(五) 谈判促成

(六) 实施检查

七、谈判实用十大策略

(一) 资源整合策略

(二) 同一战线策略

(三) 攻心为上策略

(四) 巧妙诉苦策略

(五) 限时谈判策略

(六) 丢车保帅策略

(七) 上级权利策略

(八) ABC 法则配合策略

(九) 黑白脸配合策略

(十) 威逼利诱策略

八、寻找对方底线策略

九、谈判中突发事件的应对策略

(一)、谈判僵局应对策略

(二)、对方施压应对策略

(四)、对方换将应对策略

(五)、对方改变谈判策略的应对策略

(六)、对方心理抗拒应对策略

(七)、对方偏激应对策略

(八)、对方要求中止谈判应对策略

十、报价与议价策略

(一)、报价技巧

(二)、还价技巧

(三)、摸清低价技巧

(四)、促成交易技巧

(五)、高效的说服技巧

(六)、处理客户价格异议的 6 种方法：交换法、共赢法、诉苦法、小幅递减法、三明治法、反悔法

十一、商务谈判促成技巧

(一) 建立并强化优势策略

(二) 同一战线策略

(三) 假设成交策略

(四) 逐步签约策略

(五) 适度让步策略

(六) 资源互换策略

十二、选择结束谈判的方式

(一)、如何运用让步式的结束

1、让步式结束

2、选择式结束

3、总结式结束

4、威胁式结束

(二)、结束时对记录的整理确认

十三、合同的签订与履行

(一)、合同的内容

(二)、常见合同陷阱的分析、及规避技巧

(三)、合同签订前应履行的主要步骤

(四)、签合同的步骤

(五)、重要合同的签定仪式

十四、谈判庆功活动

(一)、常见庆功方式：酒会、晚宴、旅游

(二)、庆功活动的注意事项

示范指导与模拟演练

就学员提出的难题进行分析、讨论、模拟演练、点评

课程结束：

- 一、 重点知识回顾
- 二、 互动：问与答
- 三、 学员：学习总结与行动计划
- 四、 企业领导：颁奖
- 五、 企业领导：总结发言