
《双赢谈判技巧》

课程背景:

谈判对公司来说，对外-在业务面利润增加，对内-效率提高。因此不仅仅是销售人员要学谈判，每个人都不可避免谈判。本课程从人性出发,打破许多人对谈判的畏惧,不谈理论直接告诉你如何做。本课程来自台湾，多年培训经验的老师担任授课，帮助大家一起从谈判的基本认识开始，用生活化及丰富案例来学习，活泼生动的教学方式，大量的互动演练让大家从做中学，学完后即可带到岗位上使用，达到培训的最大效果。

课程特色:

1、课程运用实际案例分析及讨论演练,生动活泼的表现形式，让学员在做中学，轻松活泼的方式快乐学习，从而快速提升谈判的技能。

2、幽默风趣的授课方式，丰富的讲课经验，运用大量的生活案例,让学员听完后就可以马上上手灵活运用。

课程目标：

明确谈判的定义、理念以及双赢原则□

了解谈判准备工作及其重要性□

掌握谈判各个阶段的技巧

学习谈判的策略和技巧□

赋予你谈判的自信力□

变被动谈判为主动谈判□

培训时间：2 天

授课对象：企业经理、采购部、物流部、销售经理、市场部、财务部、销售人员

课程大纲：

一、谈判概述

什么是谈判？□

衡量谈判的三个标准□

谈判的三个层次

谈判的两种类型□

谈判双赢金三角□

- 全面、透彻、立体的了解谈判的要素
- 获知谈判过程中给予和得到的内容
- 清晰辨析双赢谈判中的各角色定位
- 如何选择合适的谈判类型应接不同的谈判对手

二、有效沟通

什么是沟通

沟通的种类

沟通的误区

沟通的模式

沟通的常见障碍以及如何消除

提问与倾听□

认识同理心□

- 掌握谈判的基本技巧——沟通的“妙用”
- 通过案例分析了解沟通的常见病，有效以免再“犯”
- 如何运用换位思考的方法，深刻了解对方，获知各方信息

三、谈判商机

四种客户类型□

有效判定□销售商机

□项目失控信号

- 了解客户类型，使谈判“对症下药”
- 获得剖析销售项目的方法，确保“投资”与“回报”并存
- 在谈判过程中，如何识别项目失控的因素，对项目进行有效跟踪

四、谈判的五个阶段

准备阶段□

开始阶段□

展开阶段□

调查调整阶段□

□达成协议阶段

- 如何精心准备、评估对手，如何选择战略设定谈判技巧底线
- 在谈判过程中如何与对手进行多方博弈

-
- 如何以专业的形象展现在对手的面前
 - 如何应对对手在谈判过程中的种种举动
 - 了解何时作出合适的让步

五、成功谈判技巧

有效处理对方拒绝□

探测技巧□

语言技巧□

电话谈判技巧□

排除谈判障碍技巧

辨别谈判的风格□

- 了解各种谈判类型的成功技巧，百战不殆
- 运用各种实际可操作的方法，让平时的事例在课程中演练，做到即学即用
- 谈判过程中遇到障碍轻松解决