
实战销售谈判高手特训

【课程背景】

市场就是战场，销售就是一场没有硝烟的战争，而这一场场战争最重要的武器之一就是谈判。销售人员怎样在激烈竞争而又纷繁复杂的局势中掌握玄机，如何识破对手各种手腕而胸有成竹、沉着应对，最终以谋略与智慧促成合作，达成共赢。本课程将从成为一名销售谈判高手所必须的各项素质出发，让你迅速掌握高效谈判的技能与秘诀。让你的销售工作如虎添翼，无往不胜。

【授课时长】

1天

【授课对象】

营销人员、采购人员、其他渴望成为谈判高手的人员

【课程特色】

深入原理剖析、实战动作分解、系统流程打造、互动演练巩固

【课程大纲】

第一章、开局谈判技巧

- 1、开出高于预期的条件
- 2、永远不要接受第一次报价
- 3、学会感到意外
- 4、避免对抗性谈判
- 5、不情愿策略
- 6、钳子策略

第二章、中场谈判技巧

- 1、应对没有决定权的对手
- 2、服务价值递减法则
- 3、绝对不要折中
- 4、应对僵局、困境和死胡同
- 5、一定要索取回报

第三章、终局谈判策略

- 1、白脸-黑脸策略
- 2、蚕食策略
- 3、如何减少让步的幅度
- 4、收回条件
- 5、欣然接受

第四章、七种实用谈判策略

- 1、诱捕

-
- 2、红鲱鱼
 - 3、摘樱桃
 - 4、故意犯错
 - 5、预设
 - 6、升级
 - 7、故意透露虚假信息

第五章、谈判原则

- 1、让对方先表态
- 2、装傻为上策
- 3、分解价格
- 4、书面文字
- 5、集中于当前问题
- 6、祝贺对方