

---

用结果说话，以实效为准，为目标负责，因为专业所以卓越

---

## 《分销商沟通谈判与管理》

主讲：吴兴波

### 前言

- ✦ 销售就是沟通，沟通就是销售。
- ✦ 谈判就是沟通，管理亦是沟通，沟通亦是谈判，重于九鼎之宝，强于百万雄狮。
- ✦ 完美的销售沟通，详细的谈判方案，充分的谈判准备，有效的谈判策略，抢占开局优势，欲擒故纵，釜底抽薪，顺水推舟，巧妙收盘、、、
- ✦ 知己知彼，笑语中谈定天下，谈判不仅仅是技巧，更是艺术。

### 课程类别

销售策略、销售沟通、谈判策略、谈判技巧、分销商管理

### 培训对象

大区经理、区域经理、销售总监、公司领导、渠道销售人员

### 培训形式

专题讲授/互动问答/案例分析/视频分析/现场讨论

### 培训时间

1天/2天，每天不少于6标准课时

### 培训目标和效果

- ✦ 重新认识销售，学习销售的精髓
- ✦ 掌握销售沟通核心关键
- ✦ 掌握听、说、看、问的技巧

- 
- ✦ 掌握如何使分销商主动沟通的方法
  - ✦ 掌握营销谈判心理、策略及技巧
  - ✦ 掌握开局谈判策略
  - ✦ 掌握议价、报价、让价的技巧
  - ✦ 掌握分销商的软管理
  - ✦ 掌握分销商的管理核心和关键点

## **课程纲要**

### **第一部分：重新认识销售**

1. 销售概念与意义
2. 销售就是结果
3. 销售是以顾客为主
4. 销售就是市场，就是人心所向
5. 销售三大要素
6. 市场销售意识
7. 销售的本质
8. 销售四大问题

### **第二部分：销售沟通与沟通策略**

#### 一、销售沟通的目的

1. 说明事物
2. 表达感情
3. 建立关系
4. 引发行动

#### 二、销售沟通中的三诚

1. 培养诚心
2. 诚恳的态度
3. 诚实的话语

#### 三、销售沟通的五个基本法则

1. 易懂：说话的内容简单易懂
2. 有趣：内容充实，能引起对方的兴趣
3. 平和：脸上总是充满笑容，令人感觉愉快
4. 真诚：对人绝对诚信
5. 观察场合：视对象不同改变说话方式

#### 四、增加与分销商沟通的策略

1. 如何增加与分销商的沟通
2. 让分销商主动找我们沟通的方法

- 
3. 如何说服分销商执行公司的政策
  4. 分销商为什么不执行公司政策的原因分析
  5. 让分销商执行的策略步骤
  6. 设法与分销商团队进行沟通
    - ◇ 会议沟通
    - ◇ 关键人沟通
    - ◇ 领导人沟通
    - ◇ 产品沟通
    - ◇ 激励沟通等
  7. 如何使分销商更多关注公司产品？
    - ◇ 销售人员强则公司强
    - ◇ 公司强则品牌强
    - ◇ 品牌强则分销商强
    - ◇ 分销商强则市场强
  8. 销售沟通经常发生的八种矛盾及解决方法

### 第三部分：销售沟通技巧

#### 一、销售沟通四要素

1. 主动交流
2. 创造机会
3. 认真倾听
4. 达成合作

#### 二、塑造良好的第一印像

1. 服饰仪容
2. 微笑的力量
3. 坐有坐相、站有站姿
4. 同客户一样的“职业化”

#### 三、倾听

1. 倾听的技巧
2. 倾听的十二种技巧
3. 倾听的四种致命伤

#### 四、诉说

1. 语言简洁明确
2. 使用对方熟悉的语言
3. 运用语调、音量、语速

#### 五、察看

1. 察看面部表情
2. 察看眼神
3. 察看内心

#### 六、问话

1. 个人方面
2. 业务方面
3. 原因、想法、期望

#### 七、总结

1. 总结

- 
2. 分析
  3. 设计方案

#### **第四部分：销售谈判策略**

##### 一、认识谈判

1. 谈判的概念
2. 谈判三要素
3. 谈判的三个层面
4. 谈判是一种信息处理过程
5. 博弈——不断变化的谈判过程
6. 人物作用的谈判过程
7. 冲突作用的谈判过程

##### 二、营销谈判策略

1. 不让步
2. 不再让步
3. 小让步大回报
4. 让步在先
5. 解决问题
6. 达成协议以外的其它目标
7. 谈判中的压力策略

◇ 时间压力

◇ 环境压力

◇ 信息压力

##### 参、如何增加谈判能力

1. 充分准备
2. 增加谈判筹码
3. 了解客户和竞争对手
4. 瓦解关键人及谈判关键筹码
5. 系统运用谈判技巧
6. 非谈判桌谈判
7. 营造谈判氛围

#### **第五部分：销售谈判技巧**

##### 一、谈判开局技巧

1. 摸底后谈判开局
2. 了解并改变对方底线与期望
3. 试水温
4. 预留让步空间

##### 二、如何创造双赢谈判

1. 如何主导谈判
2. 如何造势
3. 提出成交请求的最佳时机

##### 三、快速成交谈判技巧

1. 缔结成交的十大方法

- 
2. 成交前、中、后
  3. 价格谈判技巧
  4. 率先报价与避免率先报价
  5. 要求对报价或立场作出反应
  6. 议价：谁先让价谁先死
  7. 如何报价？如何让步？
  8. 让步次数与幅度
  9. 让对方感觉他赢了，让他感觉他在掌控格局

#### 四、谈判心得

1. 站在别人的角度来考虑自己的利益
2. 以情动人注意对象和时机
3. 给人面子
4. 身体语言比文字重要

#### 第六部分：分销商服务与管理

1. 分销商经营模式的转变：“坐商”转“行商”
2. 分销商的正规化
  - ◇ “游击队”还是“正规军”
  - ◇ 分销商团队成员的招聘和培养
  - ◇ 分销商的监督和考核
3. 分销商管理的四种策略
4. 分销商管理的十大方法
5. 分销商的激励和调整：胡萝卜加大棒/强压/疏导
6. 与分销商同盟之道
  - ◇ 没有永远的朋友，只有永远的利益
  - ◇ 常来常往，分销商拜访
  - ◇ 市场问题的及时处理
  - ◇ 销售政策兑现及时到位
  - ◇ 区域人员全方位的关怀
  - ◇ 心目中有你，领导人的关怀
  - ◇ 优秀分销商评比与奖励等
  - ◇ 信用管理：看得见的支持