

---

用结果说话，以实效为准，为目标负责，因为专业所以卓越

---

## 《金牌营销谈判技巧》

主讲：吴兴波

### 前言

一人辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万雄狮。  
专业的谈判团队，详细的谈判方案，充分的谈判准备，丰富的谈判工具，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，谈判不仅仅是一门科学，更是一门艺术。

### 课程类别

营销谈判、营销策略、谈判策略、谈判技巧

### 培训对象

全体销售人员/销售主管/销售经理

### 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

- ✦ 了解营销谈判策略
- ✦ 掌握营销谈判共赢的关键
- ✦ 掌握谈判心理
- ✦ 掌握谈判八大策略
- ✦ 掌握谈判步骤
- ✦ 掌握把控谈判全局的方法
- ✦ 掌握谈判成交技巧
- ✦ 找到适合自己的营销谈判技巧
- ✦ 掌握合作后的客户关系维护技巧

---

## 课程纲要

### 第一讲：金牌营销谈判概述

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

### 第二讲：金牌营销谈判共赢的关键

1. 情报/时间/力量/沟通/性格/情商
2. 最佳谈判方法的要点
  - ◇ 周密计划
  - ◇ 合适的战略与战术
  - ◇ 有效的沟通技巧
  - ◇ 个人信誉建立的重要性
3. 谈判中的信息处理
4. 如何表达想表达的
5. 如何应对不利于自己的问题
6. 如何在错综复杂中快速发现决策人

### 第三讲：金牌营销谈判策略

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. 终止谈判
8. 谈判中的压力策略
  - ◇ 时间压力
  - ◇ 环境压力
  - ◇ 信息压力

### 第四讲：金牌营销谈判技巧

1. 谈判开局技巧
  - ◇ 价格摸底后谈判开局
  - ◇ 了解并改变对方底价
2. 如何创造双赢？
  - ◇ 如何主导谈判？
  - ◇ 如何造势？
3. 如何小以博大
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

- ◇ 价格绝非最大障碍
- ◇ 谁先让价谁先死
- ◇ 如何报价？如何让步？

## 7. 如何突破谈判僵局

- ◇ 如何面对抗拒压力
- ◇ 突破谈判僵局
- ◇ 成功谈判的指导原则

## **第五讲：金牌营销谈判步骤**

### 1. 谈判前的准备

- ◇ 了解你的对手
- ◇ 就每个谈判问题定界限
- ◇ 确定谈判的底线

### 2. 准备谈判

- ◇ 确定目标
- ◇ 评估对手
- ◇ 营造良好氛围
- ◇ 控制谈判时间

### 3. 正式谈判

- ◇ 判别气氛
- ◇ 回应提议
- ◇ 领会身体语言
- ◇ 强化优势
- ◇ 削弱对方优势

### 4. 结束谈判

## **第六讲：合作后的客户关系维护**

1. 用心服务，让客户主动找你
2. 没有永远的朋友，唯有合作才能共赢
3. 建立物质外的感情纽带
4. 塑造被客户利用的价值
5. 主动创造为客户服务的机会