
《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、价格谈判

课程对象

全体销售人员/销售主管/销售经理

课程形式

专题讲授/互动问答/案例分析/视频分析/现场讨论

课程时间

1-2天（每天不少于6标准课时）

课程目标及效果

- ✚ 掌握营销谈判的概念及定义，掌握谈判区的标识与谈判构成三大要素
- ✚ 掌握第一印象对谈判的影响，掌握合理有效的增加谈判议题由弱变强的策略
- ✚ 掌握谈判共赢的七个条件，掌握如何主导谈判、如何造势、如何小以博大的策略
- ✚ 掌握增加谈判筹码，掌控谈判情势的六大法则，掌握如何在错综复杂中快速发现决策人
- ✚ 掌握有效沟通了解真实需求的方法，掌握沟通聆听的三个层面和十二个方法
- ✚ 掌握营销谈判开局技巧，了解并改变对方底线与期望，掌握金牌营销谈判的二十大策略
- ✚ 掌握试水温预留让步空间，掌握报价/议价/让步的策略，掌握快速成交的八大缔结方法

课程纲要

第一部分：金牌营销谈判概述

- 一、营销谈判概述
 1. 营销谈判的概念及定义
 2. 什么是谈判，谈判是一个过程
 3. 谈判区的标识与谈判构成三要素
 4. 谈判是一种信息处理过程，谈判的三个层面
 5. 博弈——不断变化的谈判过程

二、谈判发生的条件

1. 僵局，谈判发生的条件
2. 第一印象对谈判的影响
3. 增加议题，由弱变强的策略
4. 运用挂钩，运用结盟，诱敌深入的战术
5. 田忌赛马的竞争与合作策略

第二部分：金牌营销谈判共赢的关键

1. 谈判目标共赢的基本原则
2. 谈判共赢的准备，谈判共赢的七个条件准备
3. 谈判目标的确定与可行性分析
4. 如何创造双赢？如何主导谈判？如何造势？如何小以博大？
5. 构建谈判团队与分工合作，支持谈判桌的五根柱子
6. 增加谈判筹码，掌控情势的六大法则
7. 谈判中的信息处理，如何寻找筹码，筹码的优先顺序该怎么排
8. 情报/时间/力量/沟通/性格/情商
9. 如何表达想表达的，如何应对不利于自己的问题
10. 如何在错综复杂中快速发现决策人

第三部分：有效沟通了解真实需求

一、营销谈判的有效沟通

1. 营销谈判沟通的四个目的
2. 营销谈判沟通的三诚与四大要素
3. 营销谈判沟通的本质与五个基本法则
4. 沟通谈判听说看问的运用，听懂客户为什么说比说了什么更重要
5. 沟通聆听的三个层面和十二个方法
6. 说对话贵精要的表达策略
7. 微表情察看客户心理，看出顾客的内心世界
8. 谈判沟通的白金与黄金定律

二、了解客户的真实需求

1. 个人需求与单位需求的PK分析
2. 个人需求分析图
3. 谈判就是博弈，客户十大心理分析
4. 中国式关系营销与客户关系管理

第四部分：金牌营销谈判策略

1. 把握谈判时间优势：狭路相逢闲者胜
2. 要不要挂进别的议题，正向挂钩与反向挂钩的运用，及需注意的事项
3. 先声夺人策略与投石问路策略
4. 先造势后还价策略，欲擒故纵与大智若愚策略
5. 走马换将与吹毛示疵策略，以柔克刚与疲惫策略
6. 权力有限与反客为主策略，终止谈判的休会策略与不开先例策略
7. 先苦后甜策略与时间期限策略，声东击西策略、私下接触策略、不遗余利策略
8. 协议后协议策略与达成协议以外的其它目标策略
9. 谈判中的压力策略（时间压力、环境压力、信息压力）与非谈判桌谈判策略

第五部分：金牌营销谈判技巧

一、营销谈判开局技巧

-
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，预留让步空间，抓住提出成交请求的最佳时机
- 二、快速成交的八大缔结方法
- 三、快速成交谈判技巧
1. 不让步，不再让步，小让步大回报，让步在先的成交前、中、后的谈判技巧
 2. 价格谈判技巧，率先报价与避免率先报价的技巧
 3. 议价：谁先让价谁先死，要求对报价或立场作出反应
 4. 如何报价？如何让步？让步次数与幅度
 5. 烫手的山芋与请示上级、暗示与回应暗示的技巧
 6. 如何避免自己与自己谈判
 7. 黑脸与红脸策略对付发火的谈判对手
 8. 让对方感觉他赢了，让对方感觉他在掌控格局