

销售谈判艺术篇

第一讲：构建谈判原则

一、谈判的定义与理论

- 1、什么是谈判
- 2、博弈论等三大谈判理论精要

二、谈判策略构建

谈判方针无非是在“赢、和、输、破、拖”五个字中找答案。

你敢于“赢”吗？你愿意“和”吗？你在什么情况下先“输”一把？“输”的策略是什么？你敢于“破”吗？当破则“破”。一旦破裂你有办法将局面挽回吗？在什么情况下，你需要“拖”？

三、谈判发生的条件

- 1、任何一个谈判的发生都有条件。
- 2、谈判的发生脱离不了的三个条件。
- 3、创造条件让对方上桌

四、弱势一方将强势一方吸引上桌的策略

- 1、增加“议题”
- 2、运用“挂钩”战术
- 3、运用“结盟”战术
- 4、运用信息不对称战术
- 5、操纵对方的认知

第二讲：谈判解题模型

- 1、增加资源法：任何谈判都一样，不要先想怎么分，而应先想怎么创造新的东西出来。
- 2、交集法：双方都确实为自己的要求下个定义：确认到底要的是什么？
- 3、挂钩法：有的方面你强，有的方面你弱，所以必须“挂钩”。
- 4、切割法：切割议题：单议题变多议题的策略。
- 5、补偿法：减少对方谈输所付出的成本。怎么做？

第三讲：如何准备谈判—

- 1、寻找谈判筹码从明确谈判焦点开始。
- 2、支撑谈判桌的五根柱子。
- 3、谈判的筹码怎么摆？优先顺序怎么排？
- 4、你的筹码够用吗？如何积累谈判筹码？
- 5、筹码的优先顺序怎么排？
- 6、双方的筹码一致时怎么办？
- 7、什么时候立柱子？
- 8、如何现场找柱子？

第四讲 出牌的战术

- 1、用不同的牌去试探
- 2、预留让步空间

- 3、怎样避免自己与自己谈判
- 4、有选择性的公布底牌
- 5、以事实或先例为杠杆
- 6、怎样避免自己的让步成为先例？
- 7、怎样使先例变成特例？
- 8、协议后协议

第五讲 谈判中场技术

- 1、 要不要挂进别的议题？
 - 2、 怎样挂进别的议题
 - 3、 正向挂钩的运用
 - 4、 反向挂钩的运用
 - 5、 谄媚型挂钩的运用
 - 6、 主从型挂钩的运用

第六讲 谈判中场技术——让步的艺术

- 1、 怎样控制对方的期待
- 2、 怎样扩大协议区
- 3、 让步的技巧及其对成交结果的影响
- 4、 探索对方底线的方法

