

《医药企业代理商管理技巧》课程大纲

第一主题 “鱼水双赢”-----厂商关系的本质分析

第二主题 “擦亮三只眼”-----新代理商的寻择标准与流程

第三主题 “与狼共舞”-----代理商销售政策的制定原则

第四主题 “八部天龙”-----代理商日常拜访与管理技巧

第五主题 “天山七剑”-----大客户管理原则

第六主题 “三十六计”-----冲货，压价治理技巧 36 种

第七主题 “葵花宝典”-----代理商销售谈判原则

第八主题 “起承转结”-----新代理商谈判四步骤

《专业销售谈判技巧》

第一主题：销售谈判概论

内容精要-----

谈判的定义与分类

谈判关键的因素。

什么是有效谈判。

谈判中的原则

可能的谈判错误

几种谈判技巧

谈判语言

谈话的艺术

第二主题：销售谈判的流程

内容精要-----

1 准备

2 制定策略

3 开始谈判

4 成交. 结束谈判

第三主题：销售谈判的R U S E 实施模式

内容精要-----

R E L A T E 关系

U N D E R S T A N D 了解

S U G G E S T 提议

E N D O R S E 签约

第四主题 销售谈判实战技巧

内容精要-----

谈判禁忌

谈判后的注意点

最后的忠告

输赢式与互惠式谈判

How to 增值谈判

如何进行双赢式谈判。

在谈判中发现价值。

利益窗。

报价的原则

怎样作出让步

如何有效化解顾客杀价

买手的伎俩

可以谈判的价码

选择树。

备注：培训课程讲授形式

1 . PPT 观看

2 . FLASH 启发

3 . 游戏互动

4 . 故事演绎

5 . 角色扮演

6 . 录象点评