

双赢谈判技巧

课程背景：

成功的谈判是提高公司利润更为便捷的方法，但是，由于缺乏谈判技巧的培训，也无法识别客户使用的“谈判手段和诡计”，相关人士往往在涉及价格等的谈判中败下阵来。对于如何实现双赢谈判，我们常遇到如下问题——

没有形成正确的谈判认知

没有有效运用各种沟通技巧和谈判策略

没有占据谈判进程中的主动

没有掌握与不同性格对象谈判的方法

针对以上问题，本课程详细阐述谈判心理及谈判模式，帮助您转变谈判思维并做好谈判准备，快速掌握相关沟通技巧和谈判策略，实现不同性格谈判对象的双赢的交易或者合作。

课程提纲

一、谈判前的思考

1、谈判的概念

2、谈判的认知

- (1) 谈判的动机
- (2) 四类谈判者
- (3) 谈判的意识
- (4) 谈判的心理
- (5) 谈判的基本条件

二、谈判中的沟通技能

1、沟通在谈判中的作用

- (1) 流通信息要讲方式方法
- (2) 传递情感做到合情合理
- (3) 改善效果懂得评估博弈
- (4) 建立影响注重心理需求

2、谈判中的相关沟通技能

- (1) 听话，要让对方“听出”你的诚意
- (2) 问答之间，要让自己进退裕如
- (3) 说话，要有分寸有节度

(4) 告知与反馈，要合理合情

3、谈判中对方肢体语言的解剖

(1) 头部密码

(2) 面部表情

(3) 手的语言

(4) 腿脚信息

4、谈判中不同性格人的沟通方式

(1) 性格测试

(2) 人际交往中的行为表现

(3) PH 试纸与工具在实际谈判沟通中的应用

三、谈判准备

1、拟定谈判项目

2、广泛信息收集及分析

3、拟定谈判的目标

4、内部沟通,权力的确认

5、谈判人选、时间、地点的准备

四、谈判开局技巧

1、自杀性谈判开局

2、如何开出高于客户预期的条件

1) 开出高于客户预期条件的意义

2) 开出高于客户预期条件对谈判结果的深入影响

3、如何应付客户的第一次讨价还价

1) 一定可以做得更好

2) 找出漏洞

4、伪装的迷惑----学会表现夸张的意外

1) 谈判中争取让对手首先报价的拉锯战

2) “耳听为虚、眼见为实”思维惯性对谈判行为的深入影响

3) 优势谈判中夸张的意外与夸张的收获

5、如何避免对抗性谈判

1) 对抗性谈判体验游戏

2) 著名谈判大师的“先同意，后反驳”策略

5、伪装成无奈的卖家

6、谈判对手行为处事风格与应对技巧

1) 谈判对手的四种典型处事风格

2) 针对谈判对手行为处事风格的应对技巧

7、价格谈判的应对方法与术语

8、产品说明、沟通、谈判、展示、建议的最有效话术

1) FAB 方法

2) SPIN 技巧

四、商务谈判进程控制技巧

1、客户关系分析与谈判氛围预测

2、谈判中的压力策略

1) . 时间压力

2) . 环境压力

3) . 信息压力

3、谈判中的“吃”信息与“吐”信息

4、如何区分该说的与不该说的

5、如何应对不利于自己的问题

6、客户决策流程和组织结构分析

7、如何在错综复杂中快速发现决策人

五、价格谈判和条款磋商

- 1、 客户需求与自我优势分析
- 2、 设计让客户无法拒绝的营销方案
- 3、 让步九大技巧与策略
- 4、 凡是谈价格，对方一定会用的招数
- 5、 折中策略真的有效吗？
- 6、 让你的提出的每个卖点都引人注目
- 7、 签约的五大要诀

六、谈判终局设计

- 1、 如何度过成交一刻的气氛紧张期
- 2、 让双方开心的绝招
- 3、 最富人情的收尾要领
- 4、 把握签订合同的主动权

七、签约后的客户关系维系

- 1、 建立让客户主动找你的理由：占领客户的“心相”
- 2、 生意场上的朋友才是最好的朋友
- 3、 寻找非物质的客户情感纽带
- 4、 塑造被客户利用的价值

5、主动创造为客户服务的机会

八、案例演练

设计符合客户行业相关案例进行演练，转化为学员的行为

九、提问答疑