

大客户销售经理商务谈判

目标:

增强客户经理在市场上的开拓能力，沟通技巧、谈判能力和成交能力

特色:

全程互动，情景模拟，角色扮演，学员参与，模型导入！

拒绝空洞理论，演绎实战营销；追求学以致用，达成业绩提升！

第一单元：全面认识谈判——让您全面的系统的认知和了解谈判

谈判的 5W（谈判的时间、地点、人员安排等）

请描绘你心中的谈判情景

谈判的 4 类典型定义，展示不同的谈判风格

谈判时间的选择技巧

谈判地点的选择技巧

谈判座位的摆放策略

随着谈判进程的深入，安排谈判人员的出场次序

认识你的谈判风格

规避式谈判

竞争式谈判

让步式谈判

妥协式谈判

双赢谈判

从“XO 游戏”看成功谈判的 5 个关键要素

认识你在谈判中的力量——谈判中的六大力量

时间的力量

专业的力量

权力的力量

人格的力量……

正确认识和理解双赢谈判

从小游戏看双赢谈判

双赢谈判，教授给大家的不是技巧，而是一种思考问题的模式，处理事情的习惯，修炼自我的方向。谈判高手和平凡人之间的差别，不在于一招一式，而在于看问题，想问题的方法、角度和高度的差别！

第二单元：有效的谈判策略——让您见招拆招，兵来将挡，水来土掩

准备与造势

谈判目标的准备

谈判中的 5 个 what

客户想要什么

- 我能给什么
- 我想要什么
- 我要坚持什么
- 我可退让什么

对客户需求的了解

造势案例：一部电影征服一个国家

谈判的开局策略

开高走低

- 面对陌生客户如何开价
- 到底谁先开价
- 什么时间开价
- 开价之后，谈判人员怎么办？
- 永远不要接受对方的首次开价
- 如何一步步的亮出自己的条件
- 如何一步步的套出对方的条件

故作惊诧

切割策略

- 不要被对方诱导你切割
- 要诱导对方切割

- 什么时候切割最好

老虎钳策略

谈判的中场策略

请示上级

- 如何对付对方使用该招术

- 什么时候该以上级作为挡箭牌，什么时候不宜以上级作为挡箭牌

礼尚往来

虚晃一枪

谈判的收场策略

黑脸白脸

- 面对黑脸我们该如何应对

小恩小惠

让步策略

- 让步的时间，幅度和次数该如何协调

- 如果让步，来向对方暗示，这是我们的底价

蚕食策略

草拟合同

控制谈判

控制谈判的价格

控制谈判的关键点

如何防止谈判中的冲突

如何打破谈判僵局

如何解决客户异议、说服客户、达成销售

第三单元：演练&讨论

完整流程的案例分析

客户工作的案例分析