

双赢谈判与时间管理技巧

▣ 销售谈判的概念、定位和类型（时间：2 小时）（包括案例模拟）

- ◇ 销售谈判构成的三大要素
- ◇ 销售谈判的科学正确定位
- ◇ 销售谈判面临的三种环境及其谈判类型
- ◇ 案例模拟：选择性游戏

▣ 销售谈判的准备与计划（时间：3 小时）（包括案例实战模拟练习）

- ◇ 第一步：确立谈判的目标
- ◇ 第二步：圈定谈判的具体问题，并对其划定优先顺序
- ◇ 第三步：寻找谈判双方的共同点
- ◇ 第四步：就谈判每个的问题设定界限
- ◇ 第五步：分析可能的选择方案
- ◇ 第六步：调整界限
- ◇ 案例演练

▣ 销售谈判中议价的科学方法和技巧（时间：2 小时）

- ◇ 买卖双方各自的议价模型
- ◇ 开价的技巧
- ◇ 学会了解并改变对方底价
- ◇ 学会在僵持中保持强势
- ◇ 学会在谈判中巧妙使用 BATNA 方式
- ◇ 让步的技巧与策略
- ◇ 案例演练

▣ 销售谈判的策略（时间：2 小时）

- ◇ 寻找共同点策略
- ◇ 先易后难策略
- ◇ 休会策略
- ◇ 让步策略
- ◇ 双赢策略
- ◇ 坚持销售谈判中的“四项基本原则”
- ◇ 案例演练

▣ **销售谈判对手的典型风格及应对策略 (时间：1 小时)**

- ◇ 销售谈判中的四种典型风格及应对策略
- ◇ 学会应对谈判中的低调反应者

▣ **销售人员时间管理基础 (时间：0.5 小时)**

- ◇ 时间的定义、特征及维度
- ◇ 正确认识销售人员职业的成长轨迹 (按年龄发展阶段)
- ◇ 深刻认识时间管理对提高销售效率及销售业绩的重要作用

▣ **销售人员时间管理的核心内涵 (时间：1.5 小时)**

- ◇ 销售人员自我时间管理的内涵
- ◇ 学会设立正确的销售目标
- ◇ 科学认识计划在销售中的重要作用
- ◇ 学会在销售中合理规划任务的优先等级

▣ **销售人员提高时间管理效率的科学方法 (时间：1 小时)**

- ◇ 学会分析销售中的时间“杀手”
- ◇ 学会将销售中的干扰影响降到最低
- ◇ 学会通过科学的销售预测提高销售效率
- ◇ 准备和参加有效销售会议的注意事项
- ◇ 学会在销售中科学规划生活和工作态度

▣ **付诸实践，收获成功 (时间：5 分钟)**

备注：授课时间合计共约 13 个小时