

# Professional Sales & Negotiation Skills

## 专业销售与谈判技巧 (2 天课程)

### Program Objectives

#### 培训意义：

- ◇ 从全新的视角认识专业销售与谈判的全过程
- ◇ 学习各种专业销售与谈判技巧，提高销售人员的专业素质
- ◇ 分享大家对专业销售与谈判的认识和经验
- ◇ 帮助销售人员在销售与谈判中掌握主动
- ◇ 帮助提高销售业绩

### Target Audiences

#### 培训对象：

- ◇ 销售代表、销售主管和经理、市场人员以及与销售有关的人员

#### 建议人数：

- ◇ 12-20 人

### Key Contents

#### 培训要点：

# 第一天

## ❖ 目标与介绍

- ◇ 介绍培训的目标、方法和主要议程
- ◇ 增进了解和信任

## ❖ 解读销售过程中的五大典型步骤

## ❖ 学会建立以客户为中心的专业销售模式

- ◇ 营销学中的 4P 与 4C 理论之比较
- ◇ “以客户为中心”的专业销售模式定义
- ◇ 销售前的具体准备工作
- ◇ 学会通过电话获得面谈机会
- ◇ 正式面谈以前的四大分析准备工作
- ◇ 如何在会谈开始时率先打破沉默，营造良好氛围
- ◇ 如何在第一次见面就和客户建立信任关系
- ◇ 面谈中如何通过正确的提问深入挖掘客户的需求
- ◇ 学会善于倾听客户的“心声”
- ◇ 解读典型社交风格的客户，研究分别的应对策略
- ◇ 学会销售解决方案，而不仅是产品
- ◇ 面谈中应对拒绝的正确步骤
- ◇ 选择最合适的时机成交
- ◇ 正确认识回访的重要性

## 第二天

### ❖ 销售人员的自我管理

- ◇ 保持高度的热情
- ◇ 设置合理的目标
- ◇ 科学的时间管理

### ❖ 谈判的概念、定位及环境

### ❖ 谈判中议价的科学方法和技巧

- ◇ 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（BANTNA）
- ◇ 让步的技巧与策略

### ❖ 谈判中的策略

- ◇ 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

### ❖ 谈判对手的典型风格及应对策略

### ❖ 付诸实践，收获成功

## **Program Implement approach**

### 培训方式：

- ◇ 技巧讲授、实例验证
- ◇ 角色扮演、案例分析
- ◇ 特点：兴趣、参与、互动、提升

## **Language**

### 授课语言：

中文/英文

## **Duration** (课程时间)

两天