



《房地产商务谈判技巧培训》

课程背景：

商务谈判作为商务交流中的重要环节已经越来越被大家重视,谈判开始,双方肯定都为各自的利益考虑,从销售的角度出发,我们既要做到达到销售目的,又要合理的控制谈判情绪.掌握谈判技巧对我们来说极为重要,本课程中从观念态度,方法技巧,两个方面诠释商务谈判中应当掌握的技能.让学员在学习后可以更多的有机会可以自我训练自我提升.

本课程采用互动式案例教学,由具备丰富理论知识和实践经验的专业人士,结合成功或失败的真实案例,采用自我评估、讲授、研讨、案例分析、技能应用的五步法学习方式,提升学员的理论水平和实战能力。

课程时间

1天

课程内容

第一单元：谈判从态度开始

- ✓ 目标是第一重要的因素
 - 切忌无目的谈判
 - 小目标服从大目标
 - 目标面前一切让步
- ✓ 谈判对象类型不同方法也不一样
 - 战略客户的谈判
 - 合作型客户谈判
 - 利润客户的谈判
 - 转移谈判矛盾
- ✓ 不做没必要的谈判
 - 界定谈判的必要性
 - 离开谈判桌

第二单元：知己知彼百战百胜

- ✓ 对方的谈判目的、
- ✓ 对方的心理底线
- ✓ 对方公司经营情况、行业情况、
- ✓ 谈判人员的性格、
- ✓ 对方公司的文化、
- ✓ 谈判对手的习惯与禁忌
- ✓ 其他竞争对手情况

第三单元：让气氛轻松融洽起来

- ✓ 赞美的威力
- ✓ 建立沟通的管道

- 兴趣爱好
- 家乡文化的重要性
- 镜子里的你，你喜欢么？
- ✓ 适当的幽默
- ✓ 环境的选择
- ✓ 提前告知一个轻松的目的

第四单元：语言的选择

- ✓ 精炼是原则
- ✓ 语音语气的变化
- ✓ 切忌催眠曲
- ✓ 肢体语言的配合
- ✓ 重复强调和确认
- ✓ 游戏：小蜜蜂嗡嗡嗡

第五单元：博弈的技巧

- ✓ 伸手不打笑脸人
- ✓ 不争辩不针对
- ✓ 镜子原理
- ✓ 别做狼牙棒要做橡皮子弹
- ✓ 是的…如果…

第六单元：让步式进攻

- ✓ 抛出诱饵
- ✓ 自己避免诱惑
- ✓ 谈判就是让对方心理平衡
- ✓ 给对方施压