

销售谈判实战训练

主讲：高定基|资深实力派销售讲师

【课程背景】

谈判力自古以来就是人的核心竞争力，其重要性无须多言。谈判根据领域的不同，有很多分支，如政治谈判、商务谈判、军事谈判等，商务谈判是运用最广的领域，销售谈判是商务谈判最核心的部分，毕竟，商务的核心还是把产品和服务销售出去。因此，对于每个销售人员，掌握销售谈判的能力，是最基础的也是最重要的能力。

在销售谈判中，谈判的核心主要是围绕价格在博弈。所以，销售谈判的核心是价格谈判，而价格谈判是最难掌控的。价格谈判是产生利润的关键环节，很多的销售人员，各项工作都做得很好，但在价格谈判上很难把控，导致销售失败或者利润微薄，甚至没有利润。

谈判是人的一种本能，只要是人，就会有谈判意识，但那是最基础的，要让谈判成为一种重要的能力，还需要不断地学习和实践。很多谈判的理念其实一说就明白，但在具体的运用当中，你会发现，我们常常不能掌控主动权，或者无意中忽视了谈判策略。销客荣耀创始人高定基老师学习和研究销售谈判很多年，所有的谈判道理都懂，但有时也会一不小心忘了，或者忽视了，因而在谈判中很被动，处于下风。

一个优秀的销售人员应该是一个善于运用谈判策略的高手，销售人员靠自己摸爬滚、靠自己学习和积累，效率低，耗时长，成本高，

难以适应职业成长的发展要求。因此，高定基老师开发销售谈判实战训练课程，希望让每位销客快速掌握销售谈判的核心技能。

【课程时长】 2天（12小时）

【课程对象】 销售人员、商务人员、管理人员

【课程收益】

- 1.提高销售成交率
- 2.获得更多的销售利润
- 3.提高销售人员的销售技能
- 4.提高销售人员的谈判能力

【课程特色】

高定基老师将多年的谈判研究和实践成果倾情分享，让学员短时间内获得谈判的秘诀，受益终生。实战案例源自一线，视频案例精彩纷呈。讲师经验丰富，擅长引导式训练，内容饱满，穿透力强。

【训练方式】

组合式训练，小组讨论，案例分析，现场点评，团队PK，互动训练。

【课程大纲】

第一讲 谈判概述

- 1.什么是谈判：重温谈判学的经典案例
- 2.为啥要谈判：谈判是一种本能，与生俱来
- 3.谈判最高境界：谈判不是让对方输，而是双赢
- 4.谈判的基本原则：效益、戒谈、底线、妥协、双赢

第二讲 报价策略

- 1.三种策略：拖延、高价、低价、组合
- 2.谁先报价：让对方先报价还是自己先报价
- 3.夹心法报价：根据对方要求和我方底线核定
- 4.准精确报价：价格接近精准更能取信对方
- 5.避免忌讳数字：避免有负面联想的数字和文字

第三讲 让步策略

- 1.绝不轻易接受报价：面对报价是一种心里考验
- 2.不轻易提中间价：中间价是常见的成交价格
- 3.逐渐减少让步：让步的幅度变化要有讲究
- 4.顾虑与震惊：即使同意，也要欢喜不行于色
- 5.上级权力：借用上级和第三方的力量

第四讲 说服策略

- 1.价格分解：让对方有实在便宜的感觉
- 2.暴露成本：分解成本，呈现数据与事实
- 3.时空压力：在时间和空间上制造紧张感
- 5.竞争压力：营造买方竞争的紧张氛围
- 6.条件交往：充分运用谈判铁三角模型
- 7.替代方案：准备适合买方预算的备用方案
- 8.客户见证：呈现经典案例和有影响力的客户
- 9.改变地点：变换谈判的场所，从客场变主场
- 10.挖掘痛苦：运用顾问式销售思维，挖掘痛点
- 11.请第三方：陷入困境时请第三方解决问题
- 12.增值服务：增加非财务的可控的服务内容

13.红脸黑脸：下属和上司，谁是红脸，谁是黑脸

14.获取同情：从情感上请对方支持，以完成目标

15.假装退出：欲擒故纵，置之不理，以静制动

16.最后通牒：迫不得已为之，通牒前有预案

第五讲 应对狠招

1.蚕食：小心对方切香肠策略，不断索取

2.拆包：对方要求你切成小块，分开报价

3.醉翁之意：对方也是谈判专家，防止烟幕弹

4.编造信息：对方散布谣言、编制谎言，换取承诺

5.空头支票：对方的空头承诺可能成为废纸一张

6.升级要求：对方先提出容易的要求，最后提出重要要求

7.先君子后小人：面对心术不正之人，先君子，有言在先

第六讲 签约陷阱

1.时间陷阱：注意细节，防止时间挖坑

2.多音字陷阱：多音字可以产生歧义，制造混乱

3.文字游戏陷阱：汉字博大精深，也容易被利用

4.概念模糊陷阱：偷梁换柱，故意模糊主体，混淆视听

5.篡改合同陷阱：审查的合同和签约的合同每次都要检查