

政企客户商务谈判实战技巧

课程背景：

相对于传统的商务谈判，政企客户商务谈判场景有其显著的特殊性：传统商务谈判有如古时对阵，讲求按部就班循序渐进，政企客户商务谈判有如现代战争，战情瞬息万变，战场无处不在；传统商务谈判双方筹码趋于对等，政企客户商务谈判由于供应商竞争激烈，卖方筹码往往弱于买方；传统商务谈判大多侧重于赢得当下，政企客户商务谈判既要考虑赢得谈判，还要考虑获取客情与尊重，拓展后续合作机会。

本课程基于对政企客户服务销售工作的长期研究，实现了课程讲授与政企商务谈判场景的高度结合，以实战教学为核心，确保培训效果的落地与转化。通过谈判不仅使本方的需要得到满足也使对方的需要得到满足，推动双方友好合作关系的进一步发展和加强，真正达到高效率谈判。

课程收益：

- 全面认识政企商务谈判工作场景，理解并陈述政企商务谈判的核心目标
- 掌握政企商务谈判开启阶段的流程与技能要点
- 理解政企采购决策流程及其关键介入点
- 结合实战案例，对政企商务谈判博弈过程中的筹码资源整合方法进行分析
- 对政企商务谈判典型难点场景进行系统分析，确定应对策略

课程特色：

- ▲ 案例分析：精选典型案例，引导学员在案例分析中全面吸收政企商务谈判知识与技能
- ▲ 互动教学：聚焦政企工作中的关键难题，学员可将现实工作中的问题带到课堂，在学习中研讨，在研讨中破解现实工作中的难题
- ▲ 实战模拟：通过实战 PK，推进学习与实践相互结合
- ▲ 翻转课堂：打破传统培训的枯燥讲授方式，激发学员主动学习分享，确保知识吸收与技能转化

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：销售人员、客户经理、营销经理、大客户经理

课程方式：讲授、案例分析、实战模拟

课程大纲

视觉互动引导：学习目标的确立与分享

第一讲：认识政企商务谈判

一、商务谈判的基础定义

二、商务谈判的四个原则

1. 人：把人和事分开
2. 利益：着眼于利益，而不是立场
3. 选择：为共同利益创造选择方案
4. 标准：坚持使用客观标准

实战教学：模拟谈判

第二讲：商务谈判的核心要素与目标

一、商务谈判的八大要素

1. 确定目的

2. 防范风险
3. 获取信任
4. 长期关系
5. 合作双赢
6. 实力展现
7. 事先准备
8. 充分授权

二、政企商务谈判的五层目标

1. 明确己方需求
2. 明确对方需求
3. 构建共同基础
4. 取得价值共识
5. 实现合作双赢

第三讲：开启政企商务谈判

视频案例讨论：陌生拜访

一、准备工作

1. 信息收集
2. 策略预案
3. 技术支撑

二、高效开场

1. 首因效应
2. 氛围营造
3. 获得好感与尊重
4. 电话约访开场
5. 上门拜访开场

三、氛围营造

视频案例讨论：与赵处长志趣相投

1. 回避交流中的尴尬
2. 听出关注点在踩点
3. 增加对方表达空间

第四讲：赢得政企商务谈判

一、抢占采购决策制高点

1. 政企采购决策流程
2. 关键介入点分析
3. 抢占需求规划先机

二、提升价值感知

课题研讨：对方眼中的我方价值

1. 领域专家
2. 行业理解
3. 隐性机遇
4. 解决措施
5. 成功案例
6. 参考标准

三、倾听与引导

1. 倾听需求表述
2. 理解背后期望
3. 挖掘深层动机
4. 与竞争者博弈

翻转课堂：实战中的筹码资源分析与梳理

第五讲：政企商务实战研讨

一、常见难点场景攻略

1. 竞争对手占领需求制高点
2. 议价僵局
3. 对方要求触及我方底线

视频案例：满洲里谈判

二、中美贸易战谈判研讨与分析

1. 背景信息
2. 双方目标
3. 双方策略
4. 后续分析

总复习

翻转测试：全课程知识技能要点 PK

课堂总结