

航海时代

情境沙盘模拟演练课程

国际 ACI 注册沙盘讲师：魏滨



航海时代—销售谈判技巧情境沙盘模拟演练课程

序：“营销无处不在，销售谈判技巧更是取得销售业绩最大化的制胜法宝”，随着培训行业的发展，越来越多样的营销培训课程悄然兴起。为了适应市场及高端客户的更高的需求，传统的讲师授课式的培训形式已经慢慢无法满足客户多元化、趣味化、落地化的培训需求，因此更好的培训形式与客户培训核心内容的完美融合，成为了当今及未来培训行业的主流课程。

《航海时代》情境沙盘模拟课程将销售谈判与沙盘模拟互动为一体，在玩与学的过程相互转化，从感性上升到理性的高度，让学员从营销谈判的技巧学习当中的全面提升学员市场营销思维，有力提升营销能力。

背景：十八世纪末期，世界航海业有着突飞猛进的发展，太平洋中小岛沃尔纳斯岛，原本是海盗的天堂，随着时代变迁，海盗们也转做正当生意，看好航海业的蓬勃发展，纷纷转入帆船制造行业，成立多家帆船制造公司，大量生产风帆设备，获取丰厚利润。

一、培训对象：市场营销及高级客户代表

二、培训规模：36-42 人为宜

三、授课时间：1 天为宜（一天模拟销售谈判十个回合）

四、课程目的：

- 掌握销售谈判的基本原则
- 熟练运用销售谈判的风格
- 销售谈判的三大阶段中的不同层面

- 面对面的销售谈判技巧
- 销售谈判后的追踪

五、课程流程：

在大航海背景下，沃尔纳斯岛上风帆设备制造如火如荼，逐渐涌现六家规模较大公司，这六家公司各有各的核心技术与产品，为全世界的航运公司提供风帆设备，这六家公司既有竞争也有合作，这个中间就产生了大量交易，为了谋取更高的利润，往来交易过程中，销售谈判，达成共赢，取得利益最大化成为每家公司追逐的目标。本课程模拟六家出身海盗的公司，在残酷的市场竞争中，销售自家产品货原料，购置别家原料或产品，在 10 个销售回合中，看哪一家公司获取最大的利润，成为沃尔纳斯岛上最后的赢家。

六、课程模式：沙盘演练+情景互动+分组讨论+行动学习

七、课程主要分享内容：

一、销售谈判基础知识

- 1、何谓销售谈判
- 2、谈判发生的三个条件
- 3、如何处理冲突-可供选择的方式

二、销售谈判实战（谈判前）

- 1、谈判的三大阶段
- 2、销售谈判风格及应对

三、销售谈判实战（谈判中）

- 1、创造开场气氛

- 2、探索真实需求
- 3、表明自我态度阐述原则
- 4、注意对方信号
- 5、介绍提案
- 6、分析差异，提出新提案
- 7、鉴别禁忌点和兴趣点
- 8、向他们讲述方案
- 9、冲它们的角度，对让步进行评估
- 10、讨价还价

四、销售谈判战术解析

- 1、战术的种类
- 2、面对面的战术
- 3、如何决定使用什么战术？
- 4、客户常用的战术
- 5、反制对方的战术
- 6、面对面的技巧
- 7、达成协议的技巧

五、销售谈判实战（谈判后）

- 1、谈判后的追踪
- 2、谈判老手的建议
- 3、谈判的三个秘诀