

# 《销售团队谈判沟通术》

关家驹

## 【课程背景】

客户，企业战略定位的第一要务，不论哪个商业阶段的企业，成功和发展的核心就是发现更多的客户，实现有效的最大规模转化，进而通过产品和服务的整体方案，获得满意和忠诚，同时，在和客户的沟通中，解决方案的谈判绝不应该是一次简单的博弈，讨价还价、据理力争是对人性弱点的无限放大，在商业活动中，真正的“智者”应该是为客户提供好的产品和服务的解决方案的同时，为客户如何在谈判过程中创造“赢”的感受，而非鱼死网破，非黑即白！一场好的谈判，离不开优秀的团队和角色定位，以及团队成员间的相互“补位”！

课程从客户的探寻和发现入手，基于“销售漏斗”管理的原理，用大量的案例和Workshop，让学员有机会了解不同行业对于发现更多客户（基盘客户）的共识，同时将销售谈判的全过程分解为开局、中场、终局三个战略模块，每个战略模块都赋能学员不同的战术打法，让谈判的方向不应为客户的利益产生偏移，让谈判结果促进双方都产生“赢”的感受。让每一次的“对弈”成为下一次合作和成交的垫脚石。

## 【课程收益】

- ◇ 正确认知“基盘客户”对于获取“赢”的价值；
- ◇ 了解在谈判的不同阶段不同战术的应用规则；
- ◇ 掌握谈判中“赢”的战术方法；
- ◇ 熟悉和掌握卓越销售团队特征和工作方法

## 【课程特色】

团队演练、小组对抗、方法落地、可实操、快掌握

## 【课程对象】

销售项目管理者、区域销售经理、大客户销售经理、销售代表

【课程时间】 6小时

## 【课程大纲】

### 一、课程导入

【分享】新客户对于我们意味着什么

启示：利益最大化的人性商业本质

### 二、“新”客户是我们盈利的“驱动”引擎

#### 1、大与小&推与拉

案例研判---小罐茶的大师

- 从销售漏斗中的思考
- 大数据是你成功的基石
- “新客户”的特征和获取方法

#### 2、正确的新客户获取流程—POILT

### 三、赢得新客户的不仅仅是产品和解决方案---谈判沟通术

#### 1、谈判开局六策 Workshop

- 大胆定价
- 定价界定
- 装作大吃一惊
- 绝不接受第一次定价
- 弱鸡战术
- 不情愿的买家

## **2、谈判中场六策 Workshop**

- 锁定眼前问题
- 诉诸更高权威
- 避免主动对抗
- 不要主动折中
- 足球运动员
- 付出回报

## **3、谈判终局六策 Workshop**

- 花脸
- 蚕食
- 让步模式
- 收回报价
- 欣然接受
- 让他“赢”

## **四、卓越的销售团队特征**

### **1、在团队中积极主动动作的法则**

- 明确目标
- 胆大心细
- 做好准备
- 走出舒适区
- 对结果负责

### **2、卓越团队成员的八个特征**

- 专注于团队目标
- 做好自己的事情
- 信任你的伙伴
- 为他人找想
- 愿意多付出
- 善于补位

➤ 沟通

➤ 复盘（自省）

## 五、课程总结与回顾