

《卓越谈判技巧》

关家驹

【课程背景】

销售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！

课程将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，谈判过程的方向聚焦于事情，而不是心情，让谈判的方向不应为彼此的利益产生偏移，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“获得最大利益”是每个谈判者的初衷；
- ◇ 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；
- ◇ 提升大客户销售谈判中的过程管理能力

【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

【游戏教学】黑白世界

启示：利益最大化的人性商业本质

二、开局六策

1、没有准备何谈开始？

- 案例研判---西门子输在哪里？
- 与相关人员的三个筹备要点
- 与议题相关的四个筹备要点
- 与流程相关的三个筹备要点

2、好的开始是成功的一半

- 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

三、中场六策

1、谈判中的“梗”和“坑”

- 妄自尊大只剩落荒而逃
- 事随心走就没有诗和远方
- 放长线与战略眼光

2、中场定着彼此“赢”的心情

- 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

四、终局六策

1、这是一次心的交流

- 困难谈判的六个分析要项
- 多边的谈判要务总结（自省）

2、让他们（她们）“赢”

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

五、课程总结与回顾