

海外客户市场开发的精准策略与谈判



一.训练题目：国际市场跨文化沟通谈判技巧

二.课程时数：12 小时

三.参加人员：

四.课程特色：●国际市场开发及谈判，因涉略不同国际跨文化习性与政经领域，故与国内操作有非常巨大差异，本质上来说也可称之为完全不同的领域，如只以国内市场操作习性方式操作，会在前进过程当中遭遇重大挫折

●本课程是实际性运用的课程（21 年经验谈）

●左老师在德国及台湾有贸易公司在海外读书工作 12 年 走过 67 个国家

●左老师原为台湾地区经济部中小企业处外贸协会主讲国际化运作特聘讲师，讲授国际化运作系列课程由 1992-2015

●曾授課過類似課程企業

中石油 中石化海外石油探勘 美的 海爾 青岛啤酒 TCL

联想 ABB 低压电器设备 江苏省化工设备安装集团 长城干红

华硕计算机 长虹 首钢 中国电子科技集团 湖南株州时代集团

中航技进出口集团 轻工业部中经技 显像科技集团（华映光电）

富士康 中旅 中國銀行 中国能源建设 中国国家信息中心

上海市政府贸发局餘略

五.课程大纲：

壹. 先必须认知的国际化市场的操作关键

(一).鱼进入大海环境生存观的转变

●OPEN WATER DIVING 潜水故事

●水质适应（跨文化环境）

●海中暗流（贸易壁垒与政经变化影响）

- 觅食方式 (贸易壁垒与障碍)
- 生存环境 (海外跨文化市场开发)
- 天敌与对手 (跨文化国际市场竞争)

(二).国内企业国际市场涉入面临的最大挑战是缺乏对海外市场的了解
国际咨询公司埃森哲与《经济学人》2013 联合发布的一份报告
驾驭全球市场开发与运作的复杂性何在 (不简单中的不简单)

(三).什么是企业国际化 *Enterprises Internationalization*

什么是转型 该转向甚么 为何要转 (官方为何近年来常说走出去)
国内企业走出去的血泪与学费 (躺在国际化中的遍地血迹)
要接触有效率我们不患不能而患不知

(四).海外拿单、跨文化谈判、客户寻求、跨文化接触总结

海外拿单绝对不能简化所知的地方何在
复杂的理由与你必须知道的对应方法
当要开发国际市场客户并做大作强必须知道些什么

WHERE WHO WHEN WHAT WHY HOW

贰. 精准策略的核心思维何在

(一).DATA SALE 精准策略的核心思维

- QUAKER 市场运作探讨精准策略
- 精准策略核心思想

(二).精准策略与 4C 理论的运作

- 顾客需求 (CUSTOMER NEEDS & WANTS)
顾客需求与市场运作精准策略分析
- 便利性 (CONVENIENCE)
便利性与市场运作精准策略分析
- 顾客成本 (COST TO THE CUSTOMER)
顾客成本与市场运作精准策略分析

●沟通性 (COMMUNICATION)

沟通性与市场运作精准策略分析

(三).海外市场精准策略运作的地雷何在 (海外市场开发最常见的问题)

(三).精准策略与海外市场的吸客力量

更多的客户在哪里

更多的订单在哪里

更多的利润在哪里

更多的支持在哪里

更多的发展在哪里

叁.干扰海外市场拓展与开发的障碍

(一).会严重干扰你海外拿单效率的障碍 (美好与现实的差距及自我保护)

●开大门与锁房间门的概念 (国际化商务人员一定要懂)

●贸易壁垒 (Trade Barriers/Barrier to trade) 与接单障碍

●操作国际商务必须知道非关税贸易壁垒 (就是这里一大堆锁)

●案例分析 海外市场接单操作的故事 (国际化商务一定会遇到的问题)

●海外市场接单与企业运营精准策略 (破解的思维提高拿单效率)

(二).简单总结海外拿单与谈判分析

●企业发展过程中需我们使力的方向 (商务人员该做哪些前置工作的总结)

叁. 海外市场精准客户开发

(一).海外市场精准客户开发的前置与方法

●影音光盘资料设计与制作

●委托 Web3.0 时代的个性化聚合信息定制

●上国际有关网站连接客户

●专业杂志广告刊登

●找各国商业代表处搜集资料

●国外专业性展览信息

(二).国际客户去哪里找

- 对网络委托信息定制搜寻的信息者
- 国内报关或国外进关者资料购买
- 对杂志或专业文刊宣传反馈者
- 驻华领事或大使馆商务推广单位
- 我驻外单位商业搜集资料
- 各类国际各地有关行业特殊名词搜索
- 各类展览会观展与参展遮资料
- 并购当地行业企业中的销售客户
- 驻外人员商业情报与客户搜集汇总
- 注意各国经济能力与发展地区分布情报搜集

(三).让国际买家对你印象深刻的方法

- 强调特色的商品与价值供应
- 强调供应链特色差异服务能力
- 强调协力建设与密切接触
- 强调商业信息反应与反馈速度
- 强调研发能力与新技术落实速度

(四).海外市场寻找潜在客户的 MAN 细分技巧

(五).国际商务人员跨文化接触要注意的市场重点

- 民族文化与企业管理的碰撞（摸索与企业成本）
- 不同地域性人的价值观念影响你商务接触的方式（同一国家的人也是不同）
- 案例分析 加拿大魁北克 日本关东与关西 意大利热那亚南北

市场操作与人员接触完全不同

(六).简略了解地区人文特点与接触对应方式

- 案例分析美国人员文化特质与接触
- 案例分析日本人员文化特质与接触

- 案例分析英国人员文化特质与接触

(七).国际上对中国国际商务人员工作者的特色评语

- 硬工作力强与软工作力差
- 中国文化与民族工作思维烙印（这些海外认知会影响你接单谈判与市场开发）

肆. 国际销售谈判进行时应有的技巧

(一). 国际销售谈判前思维参考

- 要谈的主要问题是什么？
- 有哪些敏感的问题不要去碰？
- 我们了解对方哪些问题？
- 对方因政经局势发生了哪些变化
- 以前与对方做生意有哪些经验教训要记住？
- 与我们竞争这份订单的企业有哪些强项？
- 我们能否改进我们的工作？对方可能会反对哪些问题？
- 在哪些方面我们可让步？我们希望对方作哪些工作？
- 对方会有哪些需求？他们的采买战略会是怎样的？

(二).国际商务谈判掌握主动权的谈判答复技巧

(三).跨国际销售中要注意客户的价值性思考要项

海外客户价值观的顺序排列差异与谈判策略

(四).现场销售业务谈判策略与运用技巧分析

- 商业谈判沟通中该掌握的的关键点
- 被压价时我方的对策
- 对付压榨的策略运用方式
- 让步的策略与运用技巧

(五).影响国际商务谈判结果的其他必然性因素（这些问题常为人所忽略）

谈判其他影响与反应心理

(六).国际商务谈判心理该有些什么建设（谈判戒律参考）

(七).国际商务谈判让步心理该有什么建设(让步戒律参考)