

销售谈判技巧

在任何时候，谈判的地位无外乎三种典型的地位，如果销售谈判人员能掌握优势地位、劣势地位、势均力敌地位的谈判准则，就能从容、淡定的面对各种谈判的环境。谈判就像一盘围棋一样，有一套完整的规则。

成功的谈判在于：在谈判的过程中，你的对手往往不了解成功谈判的规则，但是对手的每一步行动与反应都在你的掌握之中。本课程均由采购背景的专家授课，破除销售人员在和采购人员谈判过程中的“盲区与误区”，提升销售人员对客户的谈判能力。销售人员相信：采购人员的思维方式，总是与销售人员不同，如果能更多了解采购人员的思维方式与想法，谈判会变得更加顺利。

【培训课程对象】：销售总监、销售经理、销售工程师。 课程大纲和教学视频下载

【培训课程收益】：本课程具有完全独特的谈判视角，不再一厢情愿的揣测客户的心理和思维。采购专家以亲身经历向销售人员剖析客户的“各种伎俩”。并且，针对不利地位下如何与客户谈判，提供完整的谈判建议和解决方案。课程采用完全定制化案例设计，确保课程的内容能与销售人员的工作谈判场景高度吻合。

【培训课程版权】：©《销售谈判技巧®》教材和课程大纲内容，国家版权局 2010 年 2 月 10 日，著作权登记证号：2010-G-8610，核准在案© 汤晓华。版权所有。Copy Right Reserved by Tangxiaohua 2010-2017 持续升级版本

【课程大纲】

● 应对不同的谈判地位

在任何时候，谈判的地位无外乎三种典型的地位，如果销售谈判人员能掌握优势地位、劣势地位、势均力敌地位的谈判准则，就能从容、淡定的面对各种谈判的环境。

1. 优势地位谈判的应对准则
2. 劣势地位谈判的应对准则
3. 势均力敌谈判的应对准则

● 制定谈判战略

谈判就像一盘围棋一样，有一套完整的规则。成功的谈判在于：在谈判的过程中，你的对手往往不了解成功谈判的规则，但是对手的每一步行动与反应都在你的掌握之中。

1. 如何创造谈判的条件
2. 如何分析对方谈判心理
3. 如何处理简短的谈判
4. 如何处理冗长的谈判
5. 如何完成高额的谈判
6. 如何在电话中谈判
7. 如何在谈判中实现双赢、多赢的局面
8. 如何在谈判中选择与运用独赢的方案

● 谈判准备阶段

孔子曰：凡是预则立，不预则废。根据谈判专家的研究表明：谈判中最低级的错误之一就是没有周密的准备谈判。如何去准备谈判，通过谈判准备提高谈判的地位，获得优势。

1. 如何选择合适的谈判地点
2. 如何布置谈判的会场
3. 如何选择谈判的风格
4. 如何评估与运用替代方案（BATNA）
5. 如何设定谈判的目标
6. 如何摸清对方的底牌
7. 如何评估对方的实力与弱点
8. 如何进行一对一的谈判
9. 如何进行团队对团队的谈判

● 谈判开局阶段

良好的开局，为成功的谈判创造了重要基础，不管是“寒暄”的技巧，还是制定谈判议程，如果能在开局一见面瞬间就获得优势，也是是神话，也是是真的。总之开局非常重要。

1. 如何运用“寒暄”的技巧
2. 如何制定谈判议程
3. 如何创造良好的谈判气氛
4. 如何在见面瞬间就获得优势
5. 谈判开局的要点

● 相互了解阶段

有一句谚语：“如果你认为对方是傻瓜，你自己就是傻瓜。”谈判必须做到知己知彼，才能百战百胜。通过相互了解获得谈判信息，分析谈判信息，掌握谈判与对话的主动权。

1. 如何收集谈判信息
2. 如何运用“声东击西”的谈判策略
3. 如何在谈判中运用提问技巧
4. 如何在谈判中倾听
5. 如何运用非语言技巧
6. 如何在谈判中交换意见
7. 如何运用“投石问路”的策略
8. 如何运用“正话反说，反话正说”
9. 如何掌握对话的主动权
10. 如何拉近与对方的距离

● 讨价还价阶段

当对方开出一个不合理的要求的时候，不是选择离开谈判桌，而是需要讨价还价。我们不是关注对方态度恶劣，而是要处理和解决冲突，打破僵局。我们不仅要识别对方不正当的手段，还要制定反击方法。

1. 如何使用“强硬”的谈判风格
2. 如何应对对方恶劣的态度
3. 如何让对方开开心心说“Yes”

4. 如何进行报价与开价
5. 如何对谈判条款进行交换
6. 如何在谈判中进行让步
7. 如何由制定选择方案过渡到作出承诺？
8. 如何在谈判中“矜持有度”
9. 如何应付对方威胁的技巧
10. 如何协助对手进行内部谈判
11. 如何识别对方不当的谈判手段
12. 如何有效反击对方的方法
13. 如何影响和降低对方的期望值
14. 如何应对立场冲突导致的僵局
15. 如何打破利益冲突导致的僵局
16. 如何避免文化冲突导致的僵局
17. 如何处理对方故意制造的僵局

● 谈判收尾阶段

俗话说：“樱桃好吃，树难栽。”合适的收尾技巧能在谈判的最后阶段得到很多的东西。研究表明，相当多的失去与得到，居然是在收尾阶段。

如何在成交、收尾阶段运用合适的技巧

1. 如何制定谈判协议
2. 如何保证协议落实
3. 如何避免后悔与蚕食
4. 收尾阶段的要点

【讲师简介】：

汤晓华

采购与供应管理方面的实战专家，旅居美国马萨诸塞州波士顿，频繁往返中美负责国际采购业务，并帮助企业改善采购管理水平。在采购与供应管理、商务谈判技巧领域颇有影响力。他曾在日本跨国公司中国集团公司担任采购部长，主要负责领导国际采购工作。作为一流的采购专家，他具有超过 20 年的采购实战经验和超过 10 年的培训教育经历。他具备独立开发和定制采购管理领域和商务谈判领域培训课程的能力。

一直以来，他努力的提供启发性与实用性兼备的高质量培训课程。他说：“教育的目的，不能只是教我们挣得面包，而是让每一口都更加香甜。”在课程教学方面，他坚称：“如何挣面包是低层次的学习，使面包更加香甜是高层次的学习”。事实上他的课程不仅能教学生如何快速挣得面包，同时他还努力通过课堂使每一口面包都更加香甜。

他服务的客户从国际跨国在华企业诸如：奔驰汽车、飞利浦、西门子，到国内中小型企业诸如：蒙牛、德力电器、烟台万华，汤老师均为这些企业提供过采购服务和谈判辅导。他作为先进理论和技能的传播者，已经有超过 10 万采购与销售人员的接受过其系统的采购和谈判策略培训，实用性被广泛认同。参加过汤晓华培训课程的学员，除了国内企业的采购工

作者，还有大量来自台湾、香港、德国、美国和新加坡地区的人士。

擅长领域：战略采购管理、投资早期成本策划、投资早期采购策划、投资早期物流与供应链策划、供应商管理与评估技术、成本削减方法、谈判与供应关系策略、双赢谈判技巧。