

用结果说话,以实效为准,为目标负责,因为专业所以值得信赖

《商务谈判技能提升》

主讲：吴兴波

课程背景

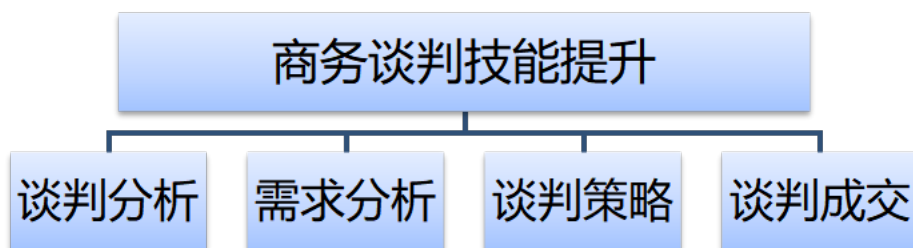
什么是谈判？如何逆境谈判？如何构建谈判筹码？如何做到谈判对等？
如何主导谈判？如何造势？如何增加议题？如何小以博大？如何化被动为主动？
如何开场即胜？如何了解并改变对方底线与期望？如何快速促成？
如何报价？如何议价？如何让步？如何获得更大的利润空间？
专业的谈判团队，详细的谈判方案，充分的谈判准备，丰富的谈判工具，有效的谈判策略，抢占开局优势，欲擒故纵，釜底抽薪，顺水推舟，巧妙收盘，知己知彼，笑语中谈定天下，谈判不仅仅是一门科学，更是一门技术。

课程对象 全体销售精英/销售主管/销售经理/市场部人员/从事谈判工作的人员

课程形式 实战讲授/互动问答/案例分析/现场讨论/模拟训练

课程时间 1天（6个课时）（时间分配：实战讲授60%，实战训练20%，调整纠偏20%）

课程架构



课程目标及效果

掌握商务谈判的概念及定义，掌握谈判区的标识与谈判构成三大要素
掌握谈判共赢的七个条件，掌握如何主导谈判、如何造势、如何小以博大的策略
掌握增加谈判筹码，掌控谈判情势的六大法则，掌握如何在错综复杂中快速发现决策人
掌握有效沟通了解真实需求的方法，掌握沟通获取客户真实想法的技巧
掌握商务谈判开局技巧，了解并改变对方底线与期望，掌握金牌商务谈判的十大策略
掌握试水温预留让步空间，掌握报价/议价/让步的策略，掌握快速成交的八大缔结方法

课程纲要

第一部分：商务谈判的关键点分析与把控

一.谈判概述及发生的条件

1. 什么是谈判，谈判是一个过程，谈判区的标识与谈判构成三要素
2. 谈判是一种信息处理过程，谈判的三个层面
3. 僵局是谈判发生的条件，博弈是不断变化的谈判过程
4. 第一印象对谈判的影响

数据分析：谈判成功的可能性数据分析（孙子兵法讲“先胜而后求战”）

二.商务谈判双赢的关键

1. 谈判目标的确定与可行性分析
2. 谈判共赢的准备，谈判共赢的七个条件准备
3. 如何创造双赢？如何主导谈判？如何造势？如何小以博大？
4. 谈判中的信息处理，如何寻找筹码，筹码的优先顺序该怎么排

案例讨论：如何在错综复杂中快速发现决策人

第二部分：有效沟通挖掘客户真实需求

一.学会问，察看并判断客户真实心理

1. 先易后难：先询问容易的问题，询问客户关心的事情
2. 销售问题表与答案表的建立与运用
3. 从客户表情与回答中整理客户的真实想法

小组讨论：“她”的心理变化曲线图

二.学会听，听出客户的真实心理

1. 学会听，听关键，快速化解沟通障碍确保沟通顺畅
2. 销售聆听的3个层面11个技巧

三.说对话，说准我方优势特点

1. 说对话的目标与4个原则5个基本法则
2. 说对话黄金定律与白金定律的把控

视频教学：看视频学倾听找重点

第三部分：因人而异的博弈谈判策略

一、商务谈判开局技巧

1. 谈判目标的确定性与可行性判断分析
2. 摸底后谈判开局，了解并改变对方底线与期望
3. 试水温，预留让步空间
4. 察看客户信号并判断提出成交请求的最佳时机

案例分析：是否已到成交时机？

二、谈判背后的心理博弈策略

1. 增加议题，由弱变强的策略，先声夺人策略与投石问路策略
2. 增加谈判筹码主导谈判，小以博大会造势，运用情报/时间/沟通/性格/情商的力量
3. 掌控谈判情势的六大法则，运用先造势后还价策略，欲擒故纵与大智若愚策略
4. 走马换将与与疲惫策略，休会策略与不开先例策略、私下接触策略、不遗余利策略

视频教学：XX在视频中的谈判分别用了哪些策略？

第四部分：快速成交的商务谈判技巧

一、把握客户谈判心理的有条件让步

1. 谈判两大博弈心理“底线与期望值”的运用
2. 谈判=谈+判，重要的不是谈而是判
3. 学会变脸，掌握成交前、中、后不同的营销策略
4. 起死回生的快速成交谈判八大方法

小组讨论：XX在谈判中的心理变化曲线图

二、快速成交的价格谈判技巧

1. 探寻客户心理期望掌握以客户需求为核心的价格谈判技巧
2. 招投标客户如何报价？非招投标客户如何让步？如何与客户快速成交？
3. 报价的顺序及原则，招投标客户的一二三次报价的关键，双赢报价的区间范围
4. 谈判就是心理的博弈，就是相互妥协的过程

5. 掌握客户心理，替客户做决定，让步的策略与方法

模拟演练：让价步骤、方法、策略的把控 