

---

企业营销精英必备专业技能 5---

# 《PSNS-Professional Sales Negotiation Skills》

## ---专业销售谈判与议价策略---

---500 强高绩效内部授权课程---



### 一：销售谈判中集中存在的障碍：

1. 障碍之一：销售人员不擅长对整个谈判做出整体规划和计划，谈判开局即被动！
2. 障碍之二：对对方抱着消极的认识，认为自己的价值是最重要的；立场对立！
3. 障碍之三：自己拼命“固守”，忽视交涉双方的共同需求和利益！
4. 障碍之四：出于面子的心理需要，对妥协和必要的让步进行抵抗和消极回避,目标迷失！
5. 障碍之五：把交涉和谈判看成是一种“胜负”或“你死我活的争斗”，死在立场！
6. 障碍之六：不能掌控销售谈判的过程发展阶段，失去谈判的主动权！
7. 障碍之七：不能整合谈判资源，把谈判当成资源交换，不能实现资源的以小博大！
8. 障碍之八：不能识别对方的谈判角色，不能引导谈判对象对利益和方向的聚焦，从而纠结于小利益而失去大机会！

### 二：本课程对企业的价值与承诺：

9. 国内首次公开流程化谈判工具,将谈判策略镶嵌在客户购买行为里;
10. 本课程案例是现阶段一线销售谈判行为案例,活学活用;
11. 客户见证提高销售额和销售利润立竿见影。
12. 沟通和谈判结合起来,推磨搓和有效解决客户的异议和问题;
13. 立足于双赢,有助于与客户建立起长期共赢的伙伴关系。
14. 运用销售谈判技术控制整个谈判的过程;
15. 学会在谈判中找准双方的需求和利益所在;
16. 学会分析谈判者的风格、特点、个性和特质;
17. 熟练地运用谈判技巧与策略,有效利用谈判过程中的压力与陷阱;
18. 清晰理解成功谈判的三大决定性因素;
19. 全面掌握达成交易所需的策略和技巧;
20. 有效提高您的销售风险控制能力;



---

21. 通过案例分析，提升营销人员的实践能力。



---

课程提纲：

---

## 第一单元：销售沟通与销售谈判

1. 专业销售沟通与谈判技巧概述
2. 什么是销售技巧？
3. 什么是谈判技巧？
4. 销售谈判的定义
5. 销售和谈判的区别是什么？

## 第二单元：销售谈判前的有效准备

6. 如何分析自身条件
7. 确定谈判前应收集的信息
8. 收集销售谈判信息
9. 整理收集的销售谈判信息
10. 分析销售谈判对象
11. 分析谈判对象的目标
12. 销售谈判的SWOT分析工具
13. 制定销售谈判策略
14. 制定销售谈判计划
15. ONE-TO-ONE的谈判计划
16. 如何制定备用方案
17. 如何评估谈判风险

## 第三单元：有效确定谈判的时机

1. 谈判时机的分析
2. 谈判的四个时机
3. 从销售到谈判的转变过程
4. 发掘您的优势
5. 谈判主动权设计
6. 如何设计时机和路径图
7. 谈判的三大图表

## 第四单元：如何确定谈判的可行方案

1. 谈判的方案选择
2. 如何制定销售谈判方案
3. 谈判方案的运用
4. 形势分析
5. 发现可行方案
6. 修正和完善你的最终方案

## 第五单元：销售谈判的开场阶段策略

1. 进行销售谈判的开场
2. 创造销售谈判气氛
3. 确定销售谈判议程
4. 如何正确报价
5. 大胆开价
6. 报价后应对客户的IGNORE技巧
7. 绝不接受第一次报价
8. 大吃一惊
9. 给对方设计情绪线路
10. 让对方引入您的问题线路

11. 记住：聚焦在目标而不是问题上

## 第六单元：销售谈判的中期阶段策略

1. 重新评估对方的意图
2. 分析解决对方问题的方案
3. 在销售谈判中策略性让步
4. 在销售谈判中避免折中
5. 折中困境
6. 战胜强硬对手
7. 给对手一个“模糊的上级”
8. 避免对抗性谈判
9. 不断亮出“樱桃树”
10. 给猴子旁边放个“桃子”
11. 乘胜追击
12. 如何应对“烫手山芋”
13. 一定要索取回报
14. 如何打破僵局
15. 什么是僵局
16. 面对僵局的处理方法
17. 价格谈判与议价策略
18. 什么是价格
19. 什么是价值
20. 价格不起主导作用，至关重要的是价值！
21. 演练创造良好的报价策略；
22. 哪些因数影响价格
23. 精心“打扮”价格
24. 客户对价格的认识与偏好
25. 如何让客户理解您的报价
26. 报价的认知路径设计
27. 面对凶狠的压价，如何运用理性谈判化解僵局
28. 掌握“客户”承受的压力点和利益点；
29. 如何突破客户的价格防线
30. 建立客户对高价格接受的常态
31. 训练：案例学习、角色扮演、分析及演练。

## 第七单元：销售谈判的后期阶段策略

1. 对方在后期的谈判策略
2. 常见的策略分析
3. 对方如果是多人您如何应对
4. 如何判断对方的黑白脸策略
5. “在手心”写上您的谈判目标
6. 识破对方的诡计
7. 设计让步模式
8. “敲边鼓”探询

- 
9. 如何在合作性条款上争取利益
  10. 适当时有效的“反悔”
  11. “无奈”接受也是一种技巧
  12. 衡量您的目标

**第七单元: 把谈判成果变为现实利益**

1. 草拟协议
2. 草拟销售合同
3. 做好合同的审核

4. 巧妙地准备一个签字仪式
5. 为合同履行建立备忘录
6. 如何为您下一次谈判设计“埋伏”
7. 把“信用和信任”当成谈判资产

**第八单元: 谈判实战模拟演练**

1. 分组实战谈判模拟演练
- 角色演练: 谈判综合练习**
-

