

# 双赢谈判实战策略

## 课程背景：

谈判，重要的不是谈，而是判！

谈判的核心不在谈判本身，而在谈判前的准备！

进攻、防御、让步、切割、交换，有时险中能求胜，有时稳而败局定。

运筹帷幄，决胜千里，笑语中谈定天下，谈判不仅仅是一门科学，更是一门艺术。

## 课程类别：

营销思路、营销技巧、营销策略、营销谈判

## 课程收益：

- 掌握大客户双赢谈判理念
- 掌握双赢谈判的理念、过程、策略及说服技巧
- 借助双赢思路和方法，提高交易的成功率
- 通过诊断咨询、实战演练使学员提高谈判实战能力
- 增加销售利润，与客户建立长久稳定的关系，实现共赢发展
- 掌握双赢谈判提问、答复、说服的技巧
- 掌握双赢谈判开局、报价、讨价、成交的过程
- 掌握双赢谈判进攻、防御、让步策略
- 掌握双赢谈判利益交换、切割智慧

## 学员对象：

大客户销售人员/销售主管/销售经理/经销商

## 授课方式：

讲师讲授+案例分析+视频互动+角色扮演+情景模拟+实操演练

## 课程时间：

1天/2天，每天不少于6标准课时

## 课程大纲

### 第一部分：双赢谈判理念

#### 一、什么是谈判

- 1、谈判是人们解决分歧和冲突、为达成一致而协议磋商的过程
- 2、谈判无处不在
- 3、人生无时不在谈判

- 4、谈判是解决分歧和冲突的首选方式
- 5、谈判=谈+判
- 6、成功的谈判一定是双赢谈判

## 二、双赢谈判的基本理念

- 1、谈判是双赢的游戏
- 2、谈判是合争的游戏
- 3、谈判所多得都是净利
- 4、谈判的实质是利益的切割或交换

## 三、双赢谈判的四项原则

- 1、建立互信的氛围
- 2、需求不同，各取所需
- 3、不单纯局限在某一个问题上
- 4、让对方感觉赢

## 第二部分：双赢谈判准备

### 一、收集谈判信息

- 1、“知己”
- 2、“知彼”
- 3、“知他”

### 二、制定谈判方案

- 1、确定谈判时间、地点
- 2、确定谈判人员
- 3、确定双赢目标
- 4、确定双赢策略

## 第三部分：双赢谈判过程

### 一、双赢开局

- 1、开局的任务：建立良好的谈判气氛
- 2、如何建立良好的谈判气氛

### 二、双赢报价

- 1、报价的形式
- 2、报价的顺序
- 3、实战演练：报价的一般原则
- 4、双赢报价的区间范围
- 5、报价的方法、技巧

### 三、双赢磋商（讨价还价）

- 1、什么是讨价还价
- 2、讨价还价的原则及例外
- 3、实战模拟：讨价还价的方法和步骤

### 四、双赢成交

- 1、成交的迹象
- 2、成交的策略
- 3、协议的履行(坚守信用)

## 第四部分：双赢谈判说服技巧

### 一、提问的艺术

- 1、提问的作用
- 2、提问的类型

### 二、答复的艺术

- 1、答复并非越快越好
- 2、答复并非越准确越好

### 三、说服的艺术

- 1、对产品的说服
- 2、对价格的说服

## 第五部分：双赢谈判策略

### 一、进攻之策

- 1、投石问路策略
- 2、吹毛求疵策略
- 3、哭穷策略
- 4、蚕食策略
- 5、利用竞争对手策略
- 6、最后通牒策略

### 二、防御之策

- 1、挡箭牌策略
- 2、车轮战术
- 3、反悔策略

### 三、让步之策

- 1、要不要让步
- 2、案例研究：让步的原则

3、实战模拟：如何交换

4、实战模拟：让步的过程设计

### **第六部分：互动分享讨论，解疑释惑**

1．回顾课程

2．答疑解惑

3．合影道别