

银行对公客户经理谈判策略与技巧

课程背景：

您是否遇到过这些情况？

- 1、面对强势对手步步紧逼，谈判时处处落下风？
- 2、明知对手故做姿态，却没有有效的破解方法？
- 3、因为求成心切，丧失原本可争取到的很多有利条件？……

本培训与其它谈判培训不同，完全采用实战案例研讨 情境模拟演练的训练方式；7大案例 4轮PK：从银行和客户两个角度、全景式地透视出招、接招、拆招的过程；剖析其中的得与失、舍与得，并通过情境模拟演练，让学员从中领悟谈判的精髓、透析谈判的策略、掌握谈判的技巧！

培训目的：

- 1、明晰双赢谈判的真义、合理规划不战而屈人之兵。
- 2、掌握谈判各阶段的策略和技巧有效主导谈判进程。

培训课时：6小时

培训对象：

银行对公客户经理、公司业务部、大客户业务部、集团客户业务部人员

课程大纲：

第一部分、什么是双赢谈判？

- 1、银行开发客户的流程
- 2、银行与客户谈判的内容

☆ 谈判演练一：合作 Y or N

谈判案例一：固定资产贷款承诺函手续费

3、谈判中的双赢意识

4、双赢谈判的8大原则：① 获利而非获胜 ② 决不让步、除非交换……

第二部分、谈判的准备

谈判案例二：中小企业流动资金贷款

1、知己知彼：如何做谈判形势分析——买方有劣势吗？

2、取舍之道：如何确定谈判目标——理想目标 VS 满意目标

3、寸土必争：如何设置谈判底线——多种替代方案

4、排兵布阵：谈判的时间、地点、人员

小组讨论一：议价空间与让步策略

5、攻守有道：谈判进程的规划

6、进退有方：谈判策略的规划

第三部分、谈判的开局策略

谈判案例三：承兑汇票贴现

谈判案例四：综合结算业务

1、开价策略 2、分割策略 3、假拒策略

4、故作惊讶 5、故作姿态 6、钳子策略

第四部分、谈判的中盘策略

谈判案例五：信用证议付

1、虚拟领导 2、避免敌对 3、服务贬值

4、切勿折中 5、推手策略 6、礼尚往来

第五部分、谈判的收关策略

谈判案例六：海外客户资信调查

谈判案例七：电子商务客户服务方案

小组讨论二：让步幅度选择

1、黑脸/白脸 2、蚕食策略 3、让步策略

4、回收策略 5、安慰策略 6、推进策略

第六部分、致人而不致于人：如何控制谈判

☆ 谈判演练二：实战情景模拟演练

1、谈判中的施压点和施压技巧

2、谈判中圈套、陷阱的识别与应对技巧 —— ① 拆分报价 ② 声东击西 ……

3、谈判陷入僵局时的应对技巧

课程回顾与总结

谈判能力测评