



销售人员中国式饭局应酬技巧

课程背景

目前，中国市场同质化严重，企业销售人员如何去开发客户？如何与我们的客户建立信任关系？如何维护与发展与客户的持久合作关系？这些问题直接左右企业的营销业绩。

通过饭局酒局，我们可以联络感情，结交朋友；疏通关系，求人办事；促成合作，做成生意、甚至可以这样说：一个小小的饭局可以打开人生的大格局。饭局之妙不在饭，而在于局。正如易中天所说的那样：“中国人喜欢请客吃饭，并不是中国人好吃，而是中国文化的思想内核--群体意识使然。”从古至今，中国都是一个讲关系、讲人情的社会。人情和关系也就成了成事的有效工具。如何进行应酬是一门学问，更是一门艺术。无论官场、职场、生意场，还是日常生活中。凡有人处，凡有事在，就离不开应酬。如同自然界的优胜劣汰法则，不掌握应酬这门“技术活”，必将被淘汰出局。

本课程深入剖析中国式饭局酒局应酬的基本特征，介绍其中的规则、方法与技巧，**做一场滴水不漏的局**。以专业化视角及创新突破思维为企业销售人员量身打造“专业、实战、实效”的培训课程，致力于为企业锻造一批素质硬、能力强、心态好、情商高的优秀营销人，拓展客户人脉关系，为企业的长期发展打下坚实的基础。

课程目标

- 饭桌上的重要礼仪
- 饭局活跃气氛话术
- 饭局谈业务的技巧
- 客户的组织利益与个人利益
- 掌握与客户价格谈判的技巧与策略

课程对象

销售人员

课程时间

2天

课程方式

授课 40%（互动引导）+小组练习 20%+现场模拟演练 40%

课程大纲

第一部分 中国式关系营销的意义

- 在中国 80% 的事情由人情决定
- 拥有和谐的关系网便能如鱼得水
- 借助他人的力量，成功可以抄近路
- 聚财先聚人，人脉就是财脉
- 民以食为天

第二部分 饭桌上的礼仪



- 邀约礼仪
 - 明确饭局目的，你就成功了一半！
 - 如何选择地点和时间，彰显主人品味？
 - 重要客人，如何进行邀约？
- 饭局前期准备工作
- 座次礼仪
 - 思考：初次见面，怎么介绍？
- 点菜礼仪
- 用餐礼仪
- 喝茶礼仪
- 喝酒礼仪
 - 敬酒
 - 劝酒
 - 拒酒
 - 思考：如何把拒酒的理由说得自然？
 - 思考：完全不会喝酒怎么办？
 - 思考：如何应对别人的围攻酒
 - 思考：酒量不好的人陪酒如何不失礼？□
- 结束礼仪
 - 饭局结账，要注意什么礼仪？
 - 饭桌离席，你需要注意的细节？
 - 饭后送客，必须要知道的送客礼仪？
 - 饭后活动如何安排和邀约？
- KTV 礼仪
- 送礼的选择与馈赠
 - 礼品不是越贵越好，而要投其所好
 - 礼品代表什么？
 - 馈赠礼品的对象及时机

第三部分 饭局活跃气氛的技巧

- 饭局中如何赞美他人？
- 怎么帮助陌生人快速融入饭局？
- 饭局中突发性尴尬怎么办？
- 饭局中如何聊天？
 - 性格内向的朋友怎么活跃酒局氛围？
 - 怎么在饭局上有聊不完的话题？
 - 如何破冰，让别人对你影响深刻？

第四部分 饭局中谈业务的技巧

- 如何与客户沟通更高效



懂得提问，精准拿捏对方的需求！

微表情识人，快速攻心读透对方！学会倾听，辨别客户真正的需求

解决顾客困难，是突破问题的关键

正确沟通，调动顾客的购买欲

- 如何化解与客户的危机

为什么与客户谈不拢？

客户提出的过分要求如何委婉拒绝？

如何借助“和事佬”来调节？

- 客户心理中的人际风格分析

人际风格类型分类

客户的人际风格分析

客户购买行为中的人际风格判断

赢得不同人际风格客户信任的方法

购买者人际风格对购买行为的影响

说服不同人际风格客户的方法

表现型客户的表现和沟通方法

友善型客户的表现和沟通方法

控制型客户的表现和沟通方法

分析型客户的表现和沟通方法

(全文完)