
策略谈判——如何在客户的降价压力下胜出

客户：“你们的价格太高”“我可以从别的地方买到更便宜的”

在谈判中是走降低价格之路,还是走提高利润之路？

缺乏销售过程的谈判技巧没有太大的价值；

销售是让客户认同价值，我的产品是第一候选，这才能进入谈判过程；

如果说销售像是追求美女，那么谈判更像是婚前商议；

本课程从采购谈判策略技巧、成功销售会谈及情报信息收集为纵深切入，结合双赢谈判策略思路，训练销售人员掌握应对谈判中价格竞争有效方法，从而使销售人员能在竞争激烈的价格谈判中成功胜出。

课程目标：

1. 了解什么是成功的商务谈判；
2. 掌握谈判的重要因素及基本原则；
3. 了解谈判过程中处理冲突的方法及应对策略；
4. 了解采购谈判的思路、策略及技巧，做到知己知彼，百战不殆；
5. 从采购角度来审视我们大客户营销的思路、策略及方法是否对路，是否符合客户要求；
5. 双赢谈判布局的实施；
6. 化解谈判僵局中的矛盾和争议；
7. 准确把握客户谈判沟通心理；
8. 了解掌握初级线人和二级线人及教练/向导发展的意义与实施要点，第一时间掌控谈判项目信息准确性、真实性和及时性；

课程特色：

课程有深度：本课程是国内研究大客户销售最有影响力、最具深度的系列课程之一，其课程设计遵循国际上通用的案例研究五步架构：案例研讨—问题分析—解决方案—实际运用—提供工具。采用客户行业销售案例和学员销售案例相结合，现场解决企业问题。

训练有特色：培训以工具流带动理念提升，并以实际案例、视频观摩、角色情景演练、小组研讨、课堂练习、规律总结、难点答疑等多种教学方式，让学员打开心门与老师一起思考、一起互动，让学员真正掌握项目型销售八大核心武器。

讲师更实战：讲师有 17 年的工业品营销实战经验和 10 年营销管理经验，10 年工业品营销培训与咨询经历。

工具可落地：本课程近几年已经被 300 多家企业培训后落地推进，全面提升了销售团队的整体商务谈判能力，且可对学员参加训练前与参加训练后的“谈判技巧”进行先后对比，可进行训前与训后的成果检测。课程结束后提供一个月免费电话辅导。

授课讲师： 诸强华 工业品实战营销专家/政府公关与高层营销专家

培训对象：

工业及电气自动化、工程机械、工业设备制造、化工及工业原材料、建筑及安装工程、汽车客车行业、暖通设备及中央空调、重工设备及数控机床、通讯设备制造、矿采冶

炼能源行业、环保及高新技术等行业营销高层管理、大区经理、销售经理、销售工程师、技术型销售、大客户销售及新进销售人员。

授课形式：

采取“培”与“训”相结合的形式，“实战演练+现场辅导+工具落地+行动计划”四位一体的咨询式培训模式。

培训时长：1天（6小时）

课程大纲：

第一单元 谈判的定义与原则

1. 谈判概述与谈判步骤
2. 谈判的三个重要因素与态度
3. 谈判的5个基本原则
4. 成功谈判的11个要点

◇落地工具：商务谈判计划书

◇视频观摩：纠纷调解

第二单元 谈判前的准备

1. 谈判高手应具备的五种特质
 2. 谈判双赢6要点
 3. 确立谈判目标4要点
 4. 选择谈判时间4要点
 5. 组建谈判小组3要点
- ◇思考：主谈者应具备哪些素养？
- ◇思考：研究谈判对手哪些问题？

第三单元 采购谈判的思路与方法

1. 产品市场寿命周期与对供应商政策
 2. 迫使供应商降价的八大时机
 3. 对供应商成本分析的方法与技巧
 4. 以成本为中心，以价格为导向的议价技巧
 5. 如何利用上级权限进行议价？
- ◇思考分享：采购眼中卖方的销售心理

第四单元 采购谈判的十大策略

1. 获取谈判对手情报策略
2. 内部授权策略
3. 价格妥协与成本转移策略
4. 角色策略
5. 地点策略
6. 时间策划
7. 让步策略
8. 议题与目标策略
9. 权利限制策略
10. 不同地位谈判策略

◇思考分享：采购圈中常用的 15 个谈判技巧细则

第五单元 如何建立你的内线（谈判信息致胜）

◇视频观摩：白老板酒桌上套信息

1. 客户关系 5 个生命周期
2. 进入客户的三个突破点
3. 线人——从认识到发展

◇案例分享：胖嫂的故事

- ① 信息调查的重要性
 - ② 发展初级线人要点
 - ③ 发展二级线人要点
 - ④ 发展教练/向导要点
4. 发展线人注意事项：常见的 6 个问题

◇思考：如何避免被教练/向导误导利用？

◇案例分享：依靠线人，绕道取胜。

◇案例分享：内线反水，反败为胜。

第六单元 成功的销售会谈（深度客户沟通）

1. 获取客户信任的 4 种手段
2. 销售会谈的 2/8 法则（倾听与提问）

◇视频观摩与讨论：失败的销售会谈

3. 善于牵着客户的鼻子走

◇视频观摩与讨论：被动和主动的销售会谈

4. SPIN——赢取大订单的利器（挖掘客户需求）

◇视频观摩与讨论：隐含需求向明确需求转变

◇销售游戏：猜名人

◇落地工具：结合公司产品进行 SPIN 问题询问重组练习

◇落地工具：《初期调研报告》

◇情景演练：结合公司产品进行 SPIN 提问+BAF 销售情景演练与跨组实战演练。

第七单元 谈判风格策略与谈判技巧

1. 四种谈判风格分析比较
2. 四类人际风格的冲突处理策略
3. 分析竞争地位，制定竞争策略

◇案例分析：竞争对手为什么会赢？

4. 双赢谈判技巧——10 条锦囊妙计

◇视频观摩：中国合伙人

- ① 开价高于实价：开价后客户反应与应对
- ② 让对方先开价
- ③ 永远不要接受对方第一次开价或还价
- ④ 对还价表示惊讶
- ⑤ 虚设领导
- ⑥ 除非交换决不让步

- ⑦ 声东击西
- ⑧ 黑脸白脸
- ⑨ 让步策略
- ⑩ 小恩小惠

◇落地工具：谈判记录表

◇情景演练：产品报废索赔谈判/竞争对手竞价谈判

随课程免费赠送项目：

1. 赠送 48 集工业品销售微课视频：

31 集《工业品大客户业务公关与销售技巧》

10 集《高层销售：与决策者有效打交道》

7 集《高层营销：突破大客户的决策层》

2. 赠送《工业企业销售人员业务指导手册》

价值：让业务人员拥有一套具体的业务开发管理手册，有助于标准化管理。

《工业品销售人员业务指导手册》目录	
1	销售人员职业素养与行为规范
2	主要竞争对手分析
3	目标客户组织痛苦链
4	销售流程与过程管控
5	业务类型的三个任务清单
6	拜访客户前的准备任务清单
7	赢得开场的30秒话术
8	FAB产品介绍和SPIN需求引导销售话术
9	C139预测项目发展趋势
10	企业经典销售案例