

《双赢谈判技巧：销售谈判攻略与实战训练》

标准课时：2天

【课程概览】



谈判是互有需求的合作双方为得到各自期望的结果而进行沟通、交易的过程。作为销售流程中一道重要的环节，谈判决定了前期的销售努力最终是否产生收益。然而，谈判的挑战不言而喻：做了很大让步后却一无所获；误判了对方需求而失去机会；采取强硬和攻击性的态度或用最后通牒威胁对方；或谈判因为超出了不可更改的底线而破裂，等等。这些都与双赢谈判的准则背道而驰——一个成功的谈判者应试图寻找双方的共同点，达成一个互惠互利的方案。

本课程详解一个双赢谈判在准备、探索、交换和交易四个阶段的策略及开局、中场和终局三个环节的战术，引领从业人员掌握成功谈判的关键要素和策略，在谈判过程中保持主导地位，摆脱以折扣换交易的被动局面。为此，课程系统讲解如何评估谈判双方的实力对比，占据信息和时间的主动，如何分析谈判的不同结果，作出正确选择，如何设定谈判理想目标与底线，进而切割和交换各自的筹码，如何识别和化解谈判陷阱，防止对方获得对其过分有利的合同条款。同时，课程分析了成功谈判者的行为特征和沟通方式，变对抗为对话。

【培训对象】

企业各级销售、商务、市场、客服等管理人员，以及需要提升对商务谈判认知的各类营销从业人员、高级经理人和企业管理者。

【学习收获】

- 在谈判的力量、信息和时间三大关键领域占据先机，赢得主动和话语权
- 解析谈判的四个阶段——准备阶段、探索阶段、交换阶段、交易阶段
- 对比谈判的五种结果——完全让步、折衷、交换、附加价值、谈判破裂
- 掌握开局、中场和终局的战术运用，从可变因素中寻求可行方案
- 设计谈判的权力结构、阵营结构、战术结构，运用巧实力营造谈判优势
- 遵循成功谈判的沟通模式，从互相战胜对方转为战胜问题，达成双赢

【授课方式】

- 专为需要参与商务谈判的销售人士设计，尤其针对大宗生意交易及复杂决策的谈判类型
- 分析合作双方的强弱对比，探究谈判过程中可变因素的价值，为制定可行方案提供指导
- 运用丰富的案例研究和角色演练，突出实战应用，使每位学员得到最大的锻炼机会

【内容纲要】

01 谈判的时机与准则

- 先销售后谈判，在客户有意购买时才谈判
- 谈判准则——致力于价值互补与利益平衡

02 谈判关键要素解析

- 力量——力量施展越大，在谈判中越有优势

- 关键动作——筹码的选择与交换
- 双赢定律——赢者不全赢，输者不全输

03 双赢谈判结果定位

- 折衷路线——双方各让一步，中间成交
- 交换条件——满足对方要求，取回己方条件
- 附加价值——避开对方要求，提供附加条件
- 专业谈判工具表单：谈判筹码交换表

05 谈判的中前期战术

- 开出高于预期的条件要求，预留谈判空间
- 不轻易接受对手要价，学会感到意外
- 扮演“不情愿”的一方，随时准备“离开”
- 不过早让步，也不轻易折中

07 优势谈判结构设计

- 权力结构设计——导入优势议题改变权力结构
- 阵营结构设计——分化对手阵营扭转被动局面
- 流程结构设计——通过车轮战等手段压制对手
- 专业谈判工具表单：优势谈判设计表

- 信息——谈判掌握在有最充分情报的人手中
- 时间——时间压力越大，就越容易让步
- 专业谈判工具表单：谈判要素分析表

04 谈判阶段策略规划

- 准备阶段——采集信息，预估实力，设定目标
- 探索阶段——分析双方可运用的筹码及其价值
- 交换阶段——提出低成本、高价值的让步条件
- 专业谈判工具表单：谈判策略规划表

06 谈判的中后期战术

- 诱捕策略，使对方在真正重要的问题上让步
- 白脸黑脸策略，在不导致对抗下向对方施压
- 蚕食策略，在最后阶段要对方让步
- 专业谈判工具表单：谈判战术应用表

08 双赢谈判沟通策略

- 从互相战胜对方转变为共同战胜问题
- 谈判沟通的四种方式——逃避、退让、竞争、合作
- 成功谈判的六个特征——积极主动，提出多种方案
- 专业谈判工具表单：谈判沟通测试项