

# 产业地产招商谈判技巧

讲师：李豪

掌握良好的沟通技巧是现代职业人员必备的技能之一，本课程以产业园区客户为沟通和谈判对象，就项目销售、招商、服务和物业管理过程中应对客户的沟通技巧和谈判展开学习。课程以授课、观看视频、案例分析和演练等方式以达到课程最佳效果。

如何通过沟通技巧和谈判达到工作的目的，并且形成双赢的局面？

**课程时间：**2天

**课程对象：**产业地产项目中、高层管理人员，招商人员、营销人员

**课程收益：**

- 1、在招商谈判前的完善准备可以达到事半功倍的效果；
- 2、在招商中如何通过观察客户一言一行、一举一动掌握客户所表达的意图；
- 3、与客户谈判中如何通过沟通技巧，达到谈判和正确处理客户异议的目的；
- 4、学习和掌握不同性格的人，如何应该用不同的沟通方式达到沟通的目的。

**课程大纲：**

- 1 产业园区招商谈判的准备
  - 1.1 客户信息和产业全方位了解
  - 1.2 客户谈判对象背景和企业中决策能力了解
  - 1.3 招商人员准备
    - 1.3.1 园区基本信息与资料准备
    - 1.3.2 客户行业和同行了解
    - 1.3.3 客户现状与问题了解
    - 1.3.4 解决客户问题的方案准备
  - 1.4 产业招商谈判的流程

- 2 招商谈判中的沟通技巧
  - 2.1 不同与性格的人沟通技巧
    - 2.1.1 关于性格与沟通特征
    - 2.1.2 九型人格的基本概况
    - 2.1.3 与九型人格的沟通特点
  - 2.2 招商中的沟通
    - 2.2.1 招商中的沟通的技巧：外部沟通
      - 2.2.1.1 快速拉近彼此的距离
      - 2.2.1.2 问得巧，答得妙
      - 2.2.1.3 沟通中要控制你自己
      - 2.2.1.4 化解不误解
      - 2.2.1.5 建立信任更关键
      - 2.2.1.6 维护关系最重要
      - 2.2.1.7 与不同职务客户的沟通技巧
      - 2.2.1.8 客户的察颜观色技巧
- 3 关于招商谈判的策略
  - 3.1 理解谈判
  - 3.2 认识招商谈判
    - 3.2.1 招商谈判的目的
    - 3.2.2 招商谈判的作用
  - 3.3 招商谈判的步骤
  - 3.4 招商谈判的 30 条铁律
  - 3.5 谈判人员如何克服障碍
  - 3.6 招商谈判的五大策略

案例：某产业园的招商谈判计划
- 4 不同客户的谈判策略
  - 4.1 客户观念梳理
    - 4.1.1 客户对我们的认识是什么
    - 4.1.2 如何变转和梳理

## 4.2 不同客户自我价值认知与策略

4.2.1 龙头企业的自大，降低龙头企业的姿态

4.2.2 普通行业企业的盲从，让行业企业充分认知园区价值

4.2.3 小微企业的无助，成为小微企业成长的助力

## 4.3 谈判的策略

4.3.1 建立融洽信赖的关系

4.3.2 询问技巧

4.3.3 倾听技巧

4.3.4 要求合理化

4.3.5 妥协和让步

4.3.6 处理停滞

4.3.7 谈判中的“不”

练习：与某龙头企业谈判

练习：与行业协会谈判

## 5 谈判的技巧

5.1 不同性格谈判者的应对技巧

5.2 从动作、表情中观察对方心理

5.3 利用对方成员矛盾

5.4 四两拨千斤的技巧

5.5 在谈判中迅速抓住客户核心诉求

5.6 紧抓住客户期望解决的问题

5.7 通过多种方案提升客户入驻意愿