

---

# 《优势谈判》

授课讲师：许慧梅

## 【课程背景】：

如何在商业环境中，处于逆势而又获得优势条件，限于被动而又立于不败之地，这就需要从业人员很好的掌握一定的心理技能的同时又要掌握娴熟的营销谈判技巧，合理地利用时间、空间、人文等因素，将不利转为有利。让每一次谈判都取得实质性胜利，让每一个合作都实现预期价值。

本课程重点讲述了在相对弱势情况下，营销谈判环节中所应具备的理念和技巧以及必备的方法。

## 【预期目的】：

- 掌握营销谈判的关键要素
- 明确营销谈判的关键节点
- 了解营销谈判中常犯的错误
- 掌握谈判人员搭配的要素
- 掌握如何拒绝客户的谈判条件

## 【课时安排】：1天

【培训对象】：有谈判需求及沟通需求的相关人员。

---

## 【课程大纲】：

### 壹、 营销谈判的三大阶段要义

1. 准备阶段—不打无准备之仗
  - a) 如何才能掌握对手的有效信息
2. 铺垫阶段
  - a) 营销谈判的核心技能--钉子战术
  - b) 胜在开战之前的铺垫策略
  - c) 保密战术的反响应用
3. 谈判阶段
  - a) 如何引导谈判进程
  - b) 如何避免进入僵局
  - c) 弱势谈判的应对技能
  - d) 如何把握临门一脚
  - e) 成为谈判的真正赢家

### 贰、 什么是营销谈判中的智慧

1. 双赢战术
2. 谈判主题的修炼
  - a) 让人放心的专业技能修炼

---

b) 让人不能拒绝你的内功修炼

### 参、 营销谈判技能修炼

1. 催眠式沟通谈判术
2. 如何应付强大的竞争对手
3. 谈判高手的十六个特征

### 四、 谈判高手的三个结果：

1. 客户感觉不能不合作—气氛打造，先拿下人
2. 客户认为无法不合作—理性推理、逻辑验证，给予充足理由
3. 客户为本次合作而开心和自豪—智慧输赢，双赢共赢。

【注】：最终课件，会因学员的具体情况而做最后调整。