
销售沟通与优势谈判全攻略

主讲：周贤

【培训背景】

每一次谈判，大到耗资数亿美元搅动行业格局的企业并购，小到订购一种纽扣的几毫厘差价，对谈判双方都是一种挑战，是进攻与防守的过程，是铸矛与固盾的艺术！

不管你是否愿意，你已经被残酷的商战拉进谈判的旋涡，或许你已经身经百战，有过成功，更有事后后悔不已的挫折，那么你需要一个环境，让您静下心来总结经验，通过演练发现谈判的规律、科学化操作方法及谈判节奏控制技巧！

或许你刚踏入采购或是大客户销售部门，对即将到来的谈判充满忐忑，那么你需要一个环境，学习在不同的条件下，与对手进行最冷静的谈判模拟演练，在这里，给您的是最真实的案例，真实的谈判场景，你可能会出现很多判断的失误，陷入谈判的陷阱，最怕的就是明天你在实际中发生失误，经过老师的指点，可以让您出现在对手面前时，成为对手最不愿碰到的谈判代表！

《销售沟通与优势谈判全攻略》，不仅能解答你在谈判中遇到的困惑，还将提供各种实用的谈判工具，另外还能帮助你认识自己独有的谈判风格，并从心态上和行为上提高你的谈判能力和素质。

【前言】

亲爱的朋友：

你是否经常为企业的营业额增加了，而利润无法提升而感到苦恼？

你是否因为公司缺乏人才日夜寻索，同时又为留不住优秀人才而寝食不安？

你是否察觉客户和合作伙伴越来越挑剔，要求越来越高，而感到力不从心？

.....

不管你是一个小公司的老板，还是大企业的董事长，你都要必备一项能力，那就是谈判力，你知道过去因为你不懂谈判，你损失了什么？你有认真算过吗？

优势谈判—帮您创造巨额利润的系统！

它不仅能教你如何在谈判桌前取胜，而且还会告诉你如何在谈判结束之后让对手感觉到自己赢了这场谈判——而且这种感觉并不是暂时的。你的对手不会在第二天早晨醒来后恍然大悟：“哦，我明白那小子在耍什么把戏了，哼！等着瞧吧！”不！相反，他们会觉得和你谈判是一件非常愉快的事情，而且会迫不及待地想要再见到你。你渴望你的谈判功力也达到这样的结果吗？

和下象棋一样，优势谈判也有一套完整的规则。但它们最大的区别在于，在谈判的过程中，你的对手往往并不了解谈判的规则，在你掌握优势谈判的方法之后，他的每一步行动都已经在你的预料之中，我们大都可以事先判断出对手会作出怎样的反应。

【培训目标】

- 1、理解谈判、训练双赢思维
- 2、掌握精细化谈判准备技巧
- 3、学会沟通及谈判三期策略，了解谈判的进行流程及各步骤操作技巧；
- 4、学会价格谈判及谈判成交
- 5、运用各种心理战术、谈判技巧以获取己方更大的利益并让对方感觉到他们也是赢家；

-
- 6、识破对方的谈判技巧并能有效化解。
 - 7、训练商界专业的谈判高手

【适合方式】

研讨课、直观演示、案例教学、模拟练习

【培训时间】

两天 (6X2=12小时)

【培训人数】

20—60人左右

【培训人员】

各类企业中高层管理者，包括：总经理、副总经理、总经理助理、营销总监、投融资财务总监、招投标人员、采购经理、销售经理，以及所有对商务谈判感兴趣的有识之士。

【课程内容】

案例：华为进入俄罗斯的谈判

案例：某接口局项目谈判

一、谈判 ABC——基础也是生产力

- 1、释义：谈判含义与要素
- 2、动因：谈判兴趣之剖析
- 3、分类：两类谈判及比较
- 4、思维：双赢的谈判思维
- 5、表现：双赢的不同表现

案例：赢了人生，人生赢了

二、谈判准备——是狼就得准备

- 1、时间：时间是把双刃剑
- 2、地点：主场客场第三方
- 3、人物：我是谁他又是谁
- 4、事件：知己知彼 SWOT
- 5、目标：开盘目标与底线
- 6、退路：拟定好备选策略

案例讨论：谈判的权限及相应策略

三、谈判沟通

- 1、入题技巧（开门见山）
- 2、提问技巧（问得深入）

-
- 3、倾听技巧（多听多记）
 - 4、阐述技巧（说得巧妙）
 - 5、答复技巧（见招拆招）
 - 6、沟通障碍（三种障碍）

案例：日本人与美国人的谈判沟通策略

四、谈判策略

1、开局策略：前期布局

- * 开价策略、惊讶策略、不愿策略
- * 还价策略、集中精力、钳子策略
- * 案例：谈判进入僵持，互不相让，接下来……？

2、中期策略：守住优势

- * 请求领导、避免敌对、服务贬值
- * 折中策略、抛球策略、礼尚往来

3、后期策略：赢得忠诚

- * 黑脸白脸、蚕食策略、让步策略
- * 反悔策略、小恩小惠、草拟合同

五、价格谈判

- 1、对方想要更多的条件
- 2、首先：防止只谈价格
- 3、其次：探对方的底线
- 4、然后：使用交换筹码
- 5、总结：五次价格攻势

六、谈判成交

- 1、信号：消除防备意识
- 2、策略：主动提出成交
- 3、方法：20种成交方法

七、控制谈判

- 1、控制准备：了解对方谈判动机
- 2、压力点：关注三种压力支点
- 3、控制策略：
 - * 性格控制：四种性格分类控制
 - * 力量控制：八种力量增强控制
- 4、摆脱控制：

* 走出困境：对抗僵持僵局发火

* 当心诡道：摆脱圈子圈套陷阱

八、Q&A (问题讨论与答疑)

***注明：练习、游戏、讨论贯穿全部课程**