

双赢商务谈判技巧

课程背景

成功的谈判是提高公司利润更为便捷的方法，但是，由于缺乏谈判技巧的培训，也无法识别客户使用的“谈判手段和诡计”，相关人士往往在涉及价格等的谈判中败下阵来。对于如何实现双赢谈判，我们常遇到如下问题——

1. 没有形成正确的谈判认知
2. 没有有效运用各种沟通技巧和谈判策略
3. 没有占据谈判进程中的主动
4. 没有掌握与不同性格对象谈判的方法

针对以上问题，本课程详细阐述谈判心理及谈判模式，帮助您转变谈判思维并做好谈判准备，快速掌握相关沟通技巧和谈判策略，实现不同性格谈判对象的双赢的交易或者合作。

课程目标

1. 了解商务谈判的基本理论
2. 怎样准备谈判前的工作
3. 掌握高效的商务沟通方法
4. 提升沟通的能力与谈判技巧

课程对象

销售人员

课程时间

1-2天

课程方式

授课 40% (互动引导) +小组练习 20%+现场模拟演练 40%

课程大纲

第一部分 商务谈判的定义

- 一、商务谈判的定义
- 二、商务谈判可能出现的结果

第二部分 谈判中的沟通技能

一、 沟通在谈判中的作用

1. 流通信息要讲方式方法
2. 传递情感做到合情合理
3. 改善效果懂得评估博弈
4. 建立影响注重心理需求

二、 谈判中的相关沟通技能

1. 听话，要让对方“听出”你的诚意
2. 问答之间，要让自己进退裕如

3. 说话，要有分寸有节度
4. 告知与反馈，要合理合情

三、谈判中对方肢体语言的解剖

1. 头部密码
2. 面部表情
3. 手的语言
4. 腿脚信息

四、谈判中不同性格人的沟通方式

1. 分析型

- (1) 主要心理特征
- (2) 谈判策略

5. 支配型

- (1) 主要心理特征
- (2) 谈判策略

6. 和蔼型

- (1) 主要心理特征
- (2) 谈判策略

7. 表达型

(1) 主要心理特征

(2) 谈判策略

第三部分 商务谈判准备阶段

一、 拟定谈判项目及目标

二、 我方分析

思考：我方在谈判中的优势有哪些？

五、 竞争对手分析

六、 谈判对手分析

1. 企业背景及优劣势分析

2. 内部组织架构及流程分析

3. 谈判对手兴趣点分析

七、 外部环境分析

八、 内部沟通，谈判条件的确认

九、 谈判心态的准备

十、 谈判的时机、地点、人员准备

第四部分 谈判开局摸底阶段

一、 营造谈判气氛

1. 自我介绍

8. 谈判开场僵局的解决

(1) 赞美

12. 讨价还价的技巧

思考：对方会用什么方法与我们讨价还价？我们应该如何应对？

13. 让步

(1) 让步的基本原则

(2) 让步的方式

(3) 价格让步的技巧

第七部分 商务谈判的促成阶段

一、 商务谈判促成的技巧

思考：如何处理谈判后期的僵局？

十二、 签订合同的注意事项

十三、 收款的技巧

第八部分 签约后的客户关系维系

一、 建立让客户主动找你的理由：占领客户的“心相”

二、 寻找非物质的客户情感纽带

三、 塑造被客户利用的价值

四、 主动创造为客户服务的机会

第九部分 案例演练

一、 设计符合客户行业相关案例进行演练，转化为学员的行为

(全文完)