

《销冠商务谈判技巧》

讲师：李洋

【课程引言】

21 世纪是一个社交化的社会，生活中的每一天我们都会与别人交流！沟通随时随地都伴随着我们，沟通是我们工作、生活的润滑油。沟通是消除隔膜，达成共同远景、朝着共同目标前进的桥梁和纽带。沟通更是学习、共享的过程，在交流中可以学习彼此的优点和技巧，提高个人修养，不断完善自我。

而沟通的关键则在于能否及时、有效的掌握信息，因为只有我们正确完整的掌握信息，才能更好的进行交流与沟通。

今天任何一个门派的思想都不能解决和诠释全部的现实问题，也就是说今天是高度的价值多元化的时代，“少则得”“多则惑”，必须高度综合古今中外的智慧才能够给今天的人以启发。《实战商务沟通与谈判技巧》是实现高度综合的智慧，让人学会自治，学会识别人，才能在商海中如鱼得水，游刃有余。

你能够走多远取决于与谁通行，与实战派导师通行，就可能带着实战理论走向硕果累累的美好结果和未来。李洋老师的这门《实战商务沟通与谈判技巧课程》让你迅速成为识人高手，成为职场谈判高手！实现个人和企业的双赢！

课程时间：

1-2 天（可根据企业实际合理调整时间）

课程对象：

企事业单位各层级管理者和员工

课程大纲：

壹、 实战商务沟通谈判的九大技巧

1、“一见钟情”

- 2、 PDCA
- 3、 3/8/20
- 4、 无敌提问技术
- 5、 因人而异沟通术
- 6、 对方立场
- 7、 抚拍
- 8、 肢体语言
- 9、 结果导向

贰、 如何建立和客户互动的信任关系

- 1、 深入理解建立信任的基础
- 2、 善用细节、以小博大打动客户的心
- 3、 和时间进行一场马拉松

参、 商务谈判沟通细节点点看

- 1、 熟知中国风俗的“礼尚往来”
- 2、 探底客户喜好的七情六欲
- 3、 必须听懂“话中话”
- 4、 中国式吃饭的必知禁忌
- 5、 让别人第一眼就喜欢上你的秘笈

四、 分享总结

本课程采用分组活动的互动式学习方式，通过理论，模拟，案例，图片，视频多媒体手段教学，深入浅出，让学员学完可以立刻学以致用，长期熟练运用和受益！

