

共赢天下——超级销售商务谈判技能提升特训营

课程背景：

在人类的历史上，谈判和战争这个选择始终摆在人类的面前。迄今为止，没有什么方式可以比谈判让我们能更快捷、更合理、更方便的获得价值，出色的谈判能力与高超的谈判技巧，正在成为每个人的一项基本素质和竞争能力。谈判对事业、生活发挥的巨大影响，已经到了不能忽视的地步，尤其对于销售人员，谈判能力直接影响公司的利润和生存；谈判技巧的高低直接决定谈判的结果。谈判信息、心理及性格的较量中，你是否有气场，对方是否会以势压人？如何发挥自己的优势，如何在谈判中掌握主动，如何在原则的基础上最大限度的实现共赢？不会出现：报价过低，让对方钻了空子；没守住最后防线，让对方突破了你的阵地；谈判虽然最终达成了协议，而总感觉没有达到自己预期的目标。答案是需要专业的谈判训练。

本课程从人性出发,打破许多人对谈判的畏惧,不谈理论直接告诉你如何做。帮助大家一起从谈判的基本认识开始，用生活化及丰富案例来学习，活泼生动的教学方式，大量的互动演练让大家从做中学，学完后即可带到岗位上使用，解决一线营销团队的销售难点，提高销售团队综合战斗力。达到培训的最大效果。

课程收益：

- 销售人员能分析客户的谈判心理，在谈判中需要掌握的核心要求，如价值的传递、价格的谈判、差异化竞争优势的凸显等
- 掌握成为谈判高手必备的要素
- 掌握商务谈判的进攻策略的连环招式，诱敌深入，直捣黄龙
- 获得谈判中的有利地位，掌握谈判共赢思维，高效运用共赢谈判技能提升谈判效率
- 掌握销售谈判的流程及技能谈判能力
- 通过案例的分析讲解，使销售人员掌握与客户高效沟通谈判、需求挖掘、产品介绍、促成销售、售后服务、二次营销的方法和技巧，在和客户的交往中有效探寻客户需求，并运用共赢的沟通谈判技巧提升销售成功率；提升个人的格局，开阔自己的思维与心胸

课程特点：

- 讲师结合自己多年实战经验对于一线销售人员，以技能训练为主让学习者快速掌握重点，确保参训者掌握实战工具，提高工作业绩。
- 以心、体、技三层结构组织课程内容，从理念——结构、流程——方法、工具三层次逐级展开，透过引导与参与让学习者充分体验进而改变行为，确保学员听着激动，想着冲动，实际会用。
- 灵活运用多种培训手段：精彩销售谈判故事、影视视频资料分析、现场模拟演练等，达到训练思维方式、沟通谈判、销售训练、决策判断的锻炼和提升，使参训者在笑声中成长，

在触动中进步，在实际中自由运用，真正提高销售业绩。

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：各级销售管理者、销售经理、大区经理、销售人员等

课程方式：课程中通过案例分析、理论讲解、视频互动，案例研讨，课堂演练，讲师点评等多种形式，力求从不同的角度来完成课程内容的潜移默化

课程大纲

第一讲：谈判的基本概念

一、为什么要学谈判

自测题

1. 学谈判的必要性

案例分析：中央电视台商业巨子的故事

2. 商业人士学习谈判的重要性

案例分析：与某房地产公司的谈判为何失败？

3. 谈判的基本概念

1) 谈判的概念

案例分析：生活就是谈判

小组研讨：什么是决定购买的核心问题

2) 谈判的类型

3) 谈判的三要素

4) 谈判的基本观念

第二讲：谈判的主要类型与风格

一、谈判的主要类型

1. 按规模划分

1) 一对一谈判

2) 小组谈判

3) 国内大型商谈

4) 涉外商务谈判

2. 按地点划分

1) 主场地点

2) 客场地点

3) 中立地点

3. 按交流方式划分

1) 口头

2) 书面

4. 按所在国家划分

1) 国内商务谈判

2) 涉外商务谈判

5. 按内容划分

1) 商品购销谈判

2) 服务贸易谈判

6. 按商谈顺序划分

1) 纵向谈判

2) 横向谈判

7. 按心理程度

- 1) 强硬的方式
- 2) 温和的方式
- 3) 原则式谈判

二、谈判的风格

1. 竞争策略
2. 回避策略
3. 协作策略
4. 妥协策略
5. 迁就策略

案例讨论：不同谈判风格全景剖析

第三讲：谈判信息了解与策略准备

一、谈判形势分析了解

1. 接近客户谈判前的 5W 分析
2. 客户组织结构分析
3. SOWT 分析法理清我方谈判地位
4. 谈判工具资料的周密准备

二、初次谈判容易出现的 5 大问题

1. 准备不足
2. 匆忙让步
3. 无推进技巧
4. 施压不力
5. 不懂迂回

三、谈判战术的 4 大法门

1. 资源增加法
2. 交集法
3. 切割法
4. 迂回法

案例讨论：共赢谈判战术 4 大法门剖析

四、谈判策略准备

1. 谈判目标的可行性分析
- 案例分析：陕西勉县故事
2. 谈判底线及备选方案
 3. 信息交换
 4. 情境角色分析

五、谈判心理准备

1. 关于影响力的 3 大秘密武器
2. 谈判成功关键的 3 大影响力

案例讨论：怎样谈判共赢分析

第四讲：谈判的沟通艺术

一、谈判对手肢体语言解析

1. 谈判对手手势语言
2. 谈判对手身体语言
3. 谈判对手语音语调变化解析

案例讨论：“高手型”谈判对手的身体信息

二、侦探性的问题可获得竞品信息

1. 不问不知道
2. 阐述技巧
3. 答复技巧

案例分析：某项目谈判解析

三、谈判听说技巧

1. 听说技巧——倾听的艺术
2. 听说技巧——沟通艺术四要素
3. 行为心理学运用
4. 说服三阶段
5. 谈判引导法

案例分析：为什么别说的你不明白

四、谈判提问技巧

1. 提问技巧——两种思维
2. 提问技巧——八种提问方式

案例分析：某集团公司采购谈判剖析

五、谈判应答与反馈

1. 如何应对刁难的问题
2. 如何应对不懂的问题

六、谈判中的即兴演讲

1. 怎样进行一分钟自我介绍
2. 怎样三句话介绍产品

第五讲：谈判中常用战术解析

一、谈判僵局解困艺术

1. 有价值让步
2. 有条件式让步法

案例分析：怎样更好的双赢

二、谈判常用战术解析

1. 谈判常用战术

- 1) 红黑组合
- 2) 欲擒故纵
- 3) 零和游戏
- 4) 欲得先给

模拟谈判实境演练

2. 谈判常见状况应对

- 1) 组合法
 - 2) 苦肉计
 - 3) 真相法
3. 谈判议价七大兵法

项目研讨

第六讲：谈判的个人修炼提升

一、个人修炼——职业礼仪

1. 个人基本礼仪

2. 餐桌礼仪

二、个人修炼——职业心态

三、个人修炼——服务意识

四、个人修炼——情绪管理

1. 怎样控制想法

2. 情绪管理中的非暴力沟通

游戏：情绪管理中的游戏解析

第七讲：谈判全局实战模拟训练

一、开局模拟训练

1. 出牌

2. 高开/低开/平开？

3. 主客之间如何互换？如何借力使力？

案例讨论：谈判对手的开局怎样应对

二、进局模拟训练

1. 螃蟹策略

2. 小题大作？还是大题大作？

3. 施压组合

4. 谈判时如何用好手中的资源

5. 让步应怎样做

三、收局的模拟训练

1. 反悔策略

2. 如何利用“契合点”进行“组合”？

案例讨论：如何让对方感觉到你已经触底

课程总结

学员总结，老师点评

如何保持共赢