



张金洋—实战营销&通用管理专家

- * 业界知名讲师
- * 东方名家特聘专家
- * 中央教育台热播讲座《搓麻精神—激情工作》《管理的本质》主讲嘉宾
- * 畅销书作家，著有《大雁精神》《军令如山——团队执行力》等多本畅销书

她被誉为中国培训界十大新坐标人物，中国培训界新一代领军人物。

她在 120 多个城市巡回演讲上千场，她以“传播智慧、解决难题、帮助企业蜕变”为终极使命。最擅长以幽默风趣又发人深思语言来切中要害，是最受欢迎的讲师。她的思想融会贯通、直指人心，并完成了从知识体到能量体的巨大超越，她的课程开启心智，被人们评价为不可不上的必修课！

-----没有完美的个人 只有完美的团队-----

张金洋

-----没有完美的个人 只有完美的团队-----

服务过的大客户：



《绝对成交——双赢谈判 18 招》



地产大亨急需出售酒店，却偏要伪装成“不情愿的卖家”并以 1.6 亿美元的高价顺利脱手。唐纳德·特朗普已投

入近 2 亿建设费，只因无法说服纽约政府免税，他毅然放弃巨大的沉没成本，果断停止整个项目，随时准备离开谈判桌。迪斯尼 CEO 艾斯纳故意散布“欲收购 CBS”的假消息。不到一个月，他如愿以偿且顺利地收购了心仪已久的 ABC。谈判竞争力的威力究竟有多大？

而你会谈判吗？你是否谈判前乱了手脚匆忙上阵？谈判中不知道自己该讲什么？不敢高开，害怕丢单，无路可退？不知何时请示领导，何时蚕食，何时签约？很想控制谈判进程，但却不知如何掌握

-----没有完美的个人 只有完美的团队-----

主动？虽然谈判随时都在发生，但要谈出好结果却不容易。

因此，你想做一个谈判高手吗？你想创造不凡业绩吗？在风云变幻的谈判桌上，如何把握时间、赢得主动，做到进退自如、攻

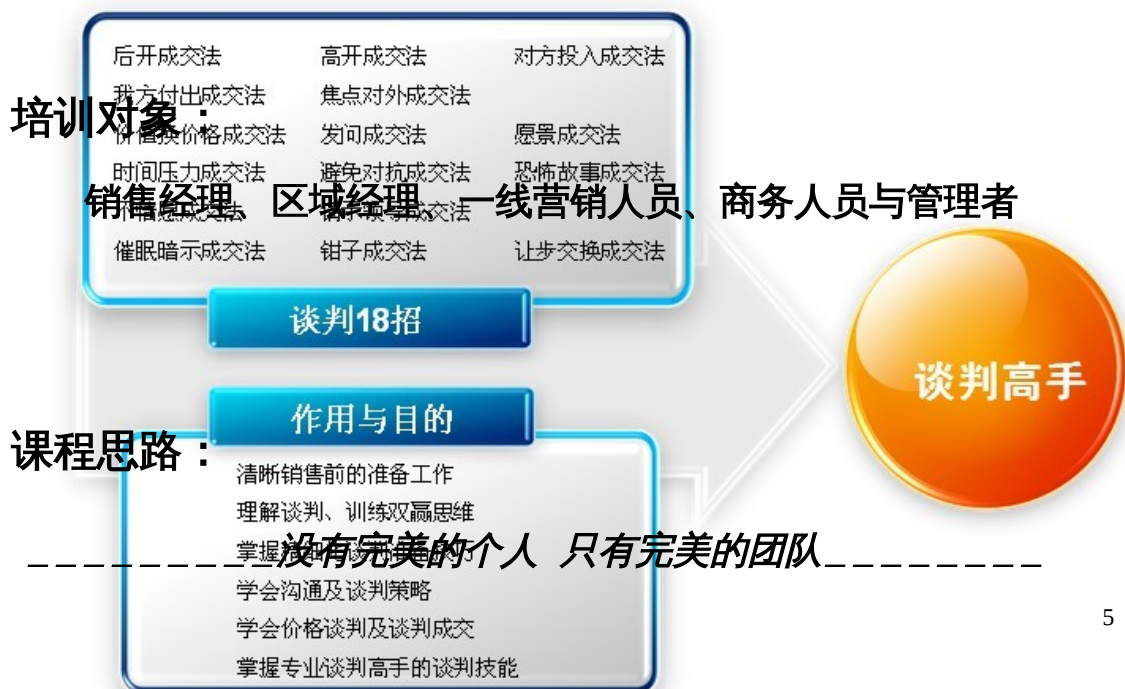
守得当？唇枪舌战，你来我往，如何在关键时刻亮出自己的底牌？

为了使谈判成功，需要采取何种策略？谈判是双方智慧的较量，怎

样抓住对方的弱点，最大限度地发挥自己的优势，让对手心悦诚服？

面对谈判，面对问题，有的人步步为营，无坚不摧；有的人绞尽脑

汁却无功而返。您的策略呢？双赢谈判 18 招带你顺利成交！



课程大纲：

《绝对成交——双赢谈判 18 招》课程纲要（2 天）

课程收益：

- ※ 了解中国式的谈判理念及手法，掌握相关的谈判策略与实战技巧
- ※ 根据客户需求层次性和阶段性，清晰差异化定位，有效引导谈判
- ※ 掌握一套行之有效、步步为营的双赢谈判技巧
- ※ 学习如何才能在谈判中挥洒自如、获得双赢，达成双方最理想的结果
- ※ 得以应对难缠的谈判对手，并能以专业手法化解谈判中的阴谋诡计

-----没有完美的个人 只有完美的团队-----

《绝对成交——双赢谈判 18 招》课程纲要（2 天）

※ 洞悉谈判桌上的各种伎俩及其辨识应对措施，成为进退自如的谈判高手

※ 用丰富详实的案例揭示了谈判中的许多关键策略和技巧，帮助你洞察对方的软肋，增加自己的筹码，一步步取得胜利

上篇：谈判在销售中的地位

第一单元 谈判的作用与目的

- 一、为什么说谈判谈出来的都是净利润？
- 二、如何理解谈判是相互说服，相互妥协的过程？
- 三、为什么谈判是为自己争取最大利益的途径？
- 四、谈判是成交（促成）的必备决杀技能的秘密是什么？

下篇：双赢谈判 18 招

第一招：后开成交法

- 一、精彩案例导入
- 二、蓄势待发，后发制人
 - ◆踢球策略——谁先开口？
 - 1. 为什么谁先亮牌谁先死？
 - 2. 如何理解轻易着急，必然被动？
- 三、实战演练
- 四、揭秘四大经典谈判启示

第二招：高开成交法

- 一、精彩案例导入
- 二、审时度势，善用高开
 - ◆开价策略——高开低开？
 - 1. 高开不等于要高价的奥妙是什么？
 - 2. 如何理解高开就是大胆要求？
 - 3. 为什么开好价就赢了一半？
 - 4. 高开多少才算合适？
 - 5. 如何做好心中有数，开价有谱？

没有完美的个人 只有完美的团队

《绝对成交——双赢谈判 18 招》课程纲要（2 天）	
	6. 究竟怎么摸清底细，稳妥还价？ 三、揭秘三大经典谈判启示
第三招：对方投入成交法	第四招：我方付出成交法
一、精彩案例导入 二、解密对方投入成交法的神奇之处是什么？ ◆怎么让客户多投入呢？ 三、实战演练 四、揭秘四大经典谈判启示	一、精彩案例导入 二、解密我方付出成交法的神奇之处在哪里？ 三、头脑风暴 四、揭秘四大经典谈判启示
第五招：焦点对外说服成交法	第六招：价值换价格成交法
一、精彩案例导入 二、深度解释为什么焦点对位是说服的最高境界？ 三、实战演练 四、揭秘三大经典谈判启示	一、精彩案例导入 二、剖析如何灵活运用价值换价格成交法？如何给产品塑造价值立柱子？ ◆对价格敏感型客户要着重谈价值吗？ 三、揭秘三大经典谈判启示
第七招：发问成交法	第八招：时间压力成交法
一、精彩案例导入 二、巧妙发问，掌握主动 1. 为何问如此重要？ 2. 发问具体问什么？ 3. 谈判中如何发问？ 4. 如何通过发问瓦解对方优势？	一、精彩案例导入 二、如何最大限度地利用时间压力成交法？ 1. 为什么说谈判的关键是占领时间优势？ 2. 如何做到施压有度，收放自如？ 三、情景模拟 四、揭秘两大经典谈判启示

----- 没有完美的个人 只有完美的团队 -----

《绝对成交——双赢谈判 18 招》课程纲要（2 天）	
三、揭秘四大经典谈判启示	
第九招：愿景成交法	第十招：避免对抗成交法
一、精彩案例导入 二、有效运用愿景成交法的关键是什么？ 三、实战演练 四、揭秘四大经典谈判启示	一、精彩案例导入 二、转换思路，以守为攻 ◆避免对抗成交法的三大步骤是什么？ 1. 为什么遇到问题要先处理心情？ 2. 为什么遇到僵局先搁置争议？ 三、揭秘两大经典谈判启示
第十一招：恐怖故事成交法	第十二招：不情愿成交法
一、精彩案例导入 二、恐怖故事成交法的绝妙之处在哪里？ 三、实战演练 四、揭秘三大经典谈判启示	一、精彩案例导入 二、独家揭秘不情愿成交法的核心是什么？ 三、现场演练 四、揭秘四大经典谈判启示
第十三招：请示领导成交法	第十四招：催眠暗示成交法
一、精彩案例导入 二、请示领导——意义何在？ ◆为什么要拿出领导当白脸？杀手锏是什么？ 三、揭秘两大经典谈判启示	一、精彩案例导入 二、催眠暗示成交法的惊天奥秘是什么？ ◆催眠暗示成交法的两大话术法宝是什么？ 三、揭秘两大经典谈判启示

-----没有完美的个人 只有完美的团队-----

《绝对成交——双赢谈判 18 招》课程纲要（2 天）	
第十五招：钳子成交法	第十六招：让步交换成交法
一、精彩案例导入 二、蚕食策略——如何实施？ ◆实施钳子成交法的核心重点是什么？ 三、揭秘两大经典谈判启示	一、精彩案例导入 二、让步策略——怎么让才能让别人占便宜？ 1.如何各让一步，寻找折中？ 2.如何通过让步打破僵局？ 3.怎么样用交换换取让步？ ◆为什么让步必须很艰难？
第十七招：二选一成交法	第十八招：心锚成交法
一、精彩案例导入 二、剖析二选一成交法的奇迹在哪里？ ◆二选一成交法的标准话术如何做？ 三、揭秘两大经典谈判启示	一、精彩案例导入 二、成功运用心锚成交法的三大关键是什么？ 三、现场演练 四、揭秘五大经典谈判启示

-----没有完美的个人 只有完美的团队-----