



《保险行业集采类商务谈判》

课程大纲

——销售老江湖 20 个谈判秘籍的揭秘、解析及技能复制

“CFC 式”营销教练：孙郊亭

【培训对象】 保险行业采购经理、招商经理等采购相关岗

【训练目的】 1

学会竞争性谈判的技巧

学会单一来源采购谈判的技巧

系统的学习金融行业采购的谈判理论和实践知识

【训练目的】 2

如何几句不经意的“闲篇”就能摸清对方的“路数”

如何几句简简单单的“问候”就能探察出对方的“底牌”

如何几句轻轻松松的“茶话”就能洞悉对方“实力”和“诚意”

【训练目的】 3

几十秒钟的“简单介绍”就会让对方感觉“机不可失”

随随便便地“划拉几下”就会引发对方的“让步成交”

核心利益垫上“力证”的底牌也会令理性的商家“今夜无眠”

【训练目的】4

如何“实惠实惠”的报价让对方“感受诚意”

如何“激发共鸣”来给予对方“直线杀价”

如何“烘托价值”来赢取对方价格上的“退守空城”

【训练目的】5

如何与对手“水到渠成”地进行“签单带入”

如何用“假定镜框”引导对方“合作签单”

以 **20 个典型** 的商务谈判案例为主，结合行业、产品和参训学员的性别及年龄特征，进行案例完整的**研讨、解析和对位**，从中提炼适合学员的**“傻瓜式”工具**，进行关键动作技能的差异化训练指导，具有很强的**复制性培训效果**。课程追求**实用、实效**。通过对商务谈判中关键行为的**训练而非传统培训**单一的知识灌输。使训练**可复制、可演练、可考核**。可迅速提高学员商务谈判的沟通与销售技能。

欢迎企业提供企业真实采购案例，孙老师，将现场用企业真实情况实战演练。

案例解析 + 实战模拟 + 单兵训练 = 合格谈判代表



【 UFC 式训练模式】

课上技能训练

课下作业指导

课后实战辅导

【 课程介绍】 结合“老江湖”经典谈判案例解析、训练复制：

- ❖ 典型案例一[探询客户底牌情境]
- ❖ 典型案例二[封闭客户出彩情境]
- ❖ 典型案例三[谈判“沟通”情境]
- ❖ 典型案例四[谈判“控场”情境]
- ❖ 典型案例五[黑牌商务谈判情境]
- ❖ 典型案例六[红牌商务谈判情境]

- ✓ 学会快速、生动地简述项目激发客户需求
- ✓ 学会“控场谈判”引导客户行为
- ✓ 学会赢得客户的底价；
- ✓ 学会赢得客户的要挟性报价与还价；
- ✓ 学会用“红黑牌”快速促交；
- ✓ 学会制作商务谈判工具，理解并掌握要领





【 商务谈判落地训练大纲】

商务谈判专项训练 《SPIN 引导问答术》


训练目标：	
1、能够用一两个问题引发客户的强烈关注；	
2、能够通过问题激发客户对项目和产品兴趣；	
3、能够有效探询客户的需求意向；	
4、能够通过问题处理客户的异议	
5、能够通过询问引导客户成交；	
6、能够通过渐次的探询说服客户。	
关键技能训练科目：	
1、客户驻足性探询技能：	
2、强势异议处理技能：	
3、SPIN 实战应用散打式训练。	

商务谈判专项训练 III 《BPSP 强势沟通术》


训练目标：	
1、能够学会沟通中的“控场引导”	
2、能够学会在沟通中牵引客户思路；	
3、能够学会强势沟通技能。	
关键技能训练科目：	
1、“SPIN”与“FABE”沟通结合应用；	
2、《BPSP 技能要点及评测技术》1套	
训练工具：	
4、《BPSP 技能要点及评测技术》1套	

“纯粹销售技能” I 《销售说服》

训练目标：	
--------------	--

1、通过编写销售故事处理客户异议。	
2、通过编写销售故事引导客户成交。	
关键技能训练科目：	
1、归纳、整理销售经典案例；	
2、编写简练、跌宕的故事情节；	
3、利润、利益、效益故事的编写；	
4、故事的讲解、讲述。	
训练工具：	
《产品利益故事》1套	
《竞品恐吓故事》1套	

“纯粹销售技能”II 《LSCPA 异议处理》

训练目标：	
1、学会赢得客户的要挟性报价与还价；	
关键技能训练科目：	
1、客户同位心理引导	
2、抱怨平息术技能	
3、价格异议处理问答话术	
训练工具：	
1、价格异议处理问答话术一套	
2、价格异议处理成交话术一套	

参训学员列举商务谈判案例解析与结合实战之实操训练