



《商务谈判》课程大纲

“UFC式”营销教练：孙郊亭

【培训对象】 项目经理、销售经理、招商经理等商谈相关岗

【训练目的】 1

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】 2

几分钟的“简单介绍”就会让商家感觉“相见恨晚”

如何在谈判中“激发共鸣”赢得“价格战”

实实惠惠地几招“接人待物”就会引发商家的“主动让步”

双赢的“力证”底牌也会令理性的商家“投桃报李”

【训练目的】 3

训练是此次特训的最大特点，实效是此次培训的结果，对商务人员的培训，必须**可复制、可操作**并简单、实用、有效！实训用**工具**实现技能的**“有效传承”**！

如何从“商场动线”上评测入手来找到更合适的“临铺”
如何从“营造门店氛围”上赢得商务谈判的“控场”

【训练目的】4

如何在商务谈判中与对手“水到渠成”地进行“签单带入”

以**典型**的商务谈判案例为主，结合组织性行业、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。

完善
二
✓
✓
✓
✓
✓
✓
✓
保证店铺销售稳步增长

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

【 UFC 式训练模式】

课上交互

课下训练

分级过关

跟进辅导



【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 1【探询客户底牌情境】
- ❖ 典型案例 2【谈判“沟通”情境】
- ❖ 典型案例 3【谈判“控场”情境】
- ❖ 典型案例 4【“杀价”情境】
- ❖ 典型案例 5【“比价”情境】
- ❖ 典型案例 6【“共赢”引导成交情境】
- ❖ 典型案例 7【“粘性”客户情境】



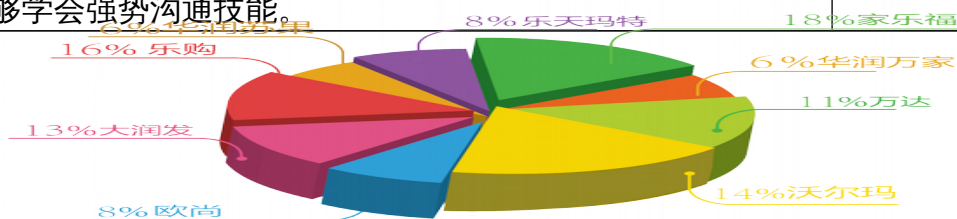
【商务谈判落地训练大纲】


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商场的强烈关注：	
2、能够通过问题激发商场对项目 and 产品的兴趣：	
3、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、1、客户驻足性探询技能：	


商务谈判专项训 《FABE 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；	

“纯粹沟通技能”《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；	
训练工具：	
《商场利益故事》1套	

“纯粹沟通技能”《打赢商务谈判价格战》

训练目标：	
1、学会赢得客户的报价与还价；	
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	

商务谈判绝不是理念的灌输、而是结合实战的技能训

☆我们在培训中为企业实现系统的**实战商务谈判工具化**，确保在谈判中真正

“控场、打赢”！