

---

打造无坚不摧的谈判精英——

# 优势谈判技巧

# 课程

主讲：郑时墨老师

**【课程对象】：**

销售经理、市场销售代表、销售谈判等相关人员

**【培训形式】**

理论讲授 70%、实战体验演练 15%、案例讨论 10%、经验分享、答疑 5% 以系统实用训练为目标，精彩案例，动情小故事，生动演讲，游戏，互动训练等形式；培训现场轻松，活跃。

**【课程时间】：2 天时间**

**【课程目标】：**

- 1、学习大客户开发和维系的流程；
- 2、掌握每一个流程中的技巧和实际操作方法；
- 3、通过对流程的讲解、操作训练，提高销售人员的大客户销售能力、掌握大客户的销售核心技能；
- 4、帮助学员掌握获得优势的商谈技术与方法，在大客户的销售中达成最佳销售目标；
- 5、明确销售中谈判的意义与重要性；
- 6、学习和了解销售面对面谈判中的心理策略；
- 7、了解谈判的步骤与流程；
- 8、掌握一定的双赢谈判策略；
- 9、提升自己的谈判沟通技巧等。

**【课程内容】**

## 第一部分 正确认识谈判

### 一、什么是谈判

- 1、谈判的核心要义是什么
- 2、如何判断什么是一次成功的谈判
- 3、谈判的六个阶段
- 4、谈判的五项原则
- 5、谈判的四个种类

### 二、谈判就是一场心理大战

- 
- 1、谈判的需要和动机
  - 2、谈判者的气质和性格是如何影响谈判进程与结果的
  - 3、谈判者的心理特征都有哪些？如何在谈判中识别和应用
  - 4、为什么会有谈判的心理挫折？如何来应对

## 第二部分 谈判的武器就是语言

### 一、谈判的语言都有哪些？使用这些语言的技巧又是什么？

- 1、书面语、口语、电子语
- 2、外交语言、法律语言、军事语言、文学语言、商务语言
- 3、有声语言、无声语言

### 二、谈判语言使用必须掌握的策略和禁忌

### 三、如何锤炼和综合应用自己的谈判语言，使其成为自己在谈判中的巧实力

### 四、谈判中的提问和回答技巧

### 五、学会谈判的空间语言和物质语言的使用技巧

## 第三部分 谈判开局阶段的策略和技巧

### 一、收集信息对谈判至关重要

- 1、谈判对手的信息重点要关注哪些？
- 2、如何研判对方公司的技巧
- 3、对手信息的收集途径与收集技巧
- 4、研究对手信息的四个办法

### 二、如何进行谈判班子的分工与合作更有效

### 四、如何唱好“红”“白”脸的技巧

### 五、谈判场地的选择技巧

- 1、主场谈判的有利因素
- 2、客场谈判并非一无是处
- 3、中立场地的选择门道

### 六、如何开局是谈判开始阶段的首要重点

- 1、良好开局的四个秘密
- 2、开局话题的选择技巧
- 3、营造开局气氛的技巧
- 4、开局时要把握的四个策略

## 第四部分 谈判磋商阶段的策略和技巧

### 一、在谈判中应该怎样正确报价

- 1、报价时要严守的原则
- 2、到底是先报价还是后报价
- 3、先报价的利弊和技巧
- 4、后报价的利弊和技巧

### 二、报价都有哪些模式可以遵循

- 1、西欧式报价的适用场合
- 2、采用日本式报价的技巧

### 三、使用报价的六个策略维护自身利益

### 四、如何做出恰当的讨价

- 1、巧妙的讨价方式一定要掌握
- 2、讨价的三大策略

---

3、讨价的技巧

## 五、怎么来还价

- 1、还价都有哪些有利方式
- 2、掌握确定还价起点的技巧

## 六、在讨价还价的交锋中感受谈判的魅力

- 1、讨价还价的8大计谋
- 2、化解谈判僵局的7大策略

## 七、在让步中获得利益的诀窍

- 1、让步的8条原则
- 2、使让步成为以退为进的方法
- 3、可以选择的6种让步方式
- 4、必须掌握迫使对方让步的5大策略
- 5、必须领悟如何阻止对方迫使我方让步的5大策略

## 第五部分 谈判成交后不要忽视的地方

- 1、完成谈判合同的签订要仔细审视的地方
- 2、合同的履行要加强管理
- 3、合同的纠纷要做好处理的预案
- 4、谈判的礼仪
- 5、良好的谈判礼仪是谈判素质的综合体现
- 6、谈判礼仪的主要方面

## 第六部分、课程回顾总结与结束：

- 1、重点知识回顾
- 2、互动：问与答
- 3、学员：学习总结与行动计划
- 4、企业领导：颁奖
- 5、企业领导：总结发言
- 6、合影：集体合影