

攻心为上--销售谈判实战技巧

课程背景：

企业在销售过程中因缺乏销售谈判技巧造成订单或合同损失占企业经营成本的 68%。在现实中，企业销售谈判更多是建立在以价格为基础上，因此双方的合作充满悬念，从而使企业高层管理者对销售谈判技巧的高度重视。正确掌握有效的销售谈判原则和技巧，不但使企业销售业绩明显增长，也能增强企业的长期经营稳健的信心。知己知彼才能百战不殆，本课程将助您成为销售谈判高手！

课程主讲：萧金城

课程收益：

- 1、销售人员对销售心理学和谈判心理学的理解
- 2、销售人员对销售布局与谈判布局的能力提升
- 3、销售人员对常用的销售心理学与谈判策略的运用能力
- 4、销售人员识别对手销售和谈判策略的能力

课程对象：销售总监、销售经理、资深销售人员、客服人员、采购人员等

授课方式：理论讲授 + 案例体验 + 提问互动 + 分组讨论 + 总结提升

课程时间：一天（6 小时）

课程大纲：

一 谈判前的准备

- 1、前期资料的收集
- 2、现场信息的收集
- 3、目标位的确立
- 4、地点、服装
- 5、谈判手搭配

二 职业谈判手的标志

- 1、容易让人喜欢（和恶人搭配）
- 2、懂得双赢

三 谈判的阶段性工作

- 1、计划与准备阶段、面谈阶段、后续收尾阶段
- 2、爱达模式：注意-兴趣-欲望-行动

四 行为心理学分析

- 1、行为心理学分析的定义、范畴和特点
- 2、行为心理学分析的分类：开放式、消极式、中性式
- 3、观察判断：眼部、手、臂膀 脚与腿、躯体与身体
- 4、销售人员行为心理学分析的使用技巧
- 5、情绪管理

五 谈判中的倾听技巧

- 1、鼓励式重复
- 2、不中断别人
- 3、内容与形式的双重性
- 4、带着暗示的身体语言

六 谈判中的表达技巧

- 1、假设推进法-跳跃技术
- 2、积极的诱问
- 3、二选一
- 4、“是”原则
- 5、重复的技巧
- 6、新“合一架构”
- 7、坚决而不是服从
- 8、你清楚我含糊

七 谈判技巧

- 1、不可接受对方的第一次出价!
- 2、适当开高价+退让策略
- 3、挤牙膏
- 4、沉默的推土机!
- 5、保留筹码!
- 6、利益放大镜--要求回报!
- 7、上级策略!
- 8、时间锁!
- 9、好人恶人

- 10、放弃策略
- 11、利用他人成交资料
- 12、反悔策略
- 13、前付式推进法
- 14、合理利用信息