

大客户销售双赢价值谈判策略

——商务谈判实战工作坊——

课程背景

大客户销售谈判是每一个销售人员的必备技能，甚至可以认为，我们的每一次关键客户沟通都是一次谈判，谈判的每一次让步可能都是利润，因此如何在谈判中能满足双方的需求，实现双赢至关重要。

- √ 谈判的最大对手是想赢又怕输的心魔
- √ 谈判的本质不是“击败”而是寻求“双赢”
- √ 谈判针对“动机”而非“观点或想法”
- √ 谈判的结果可以通过规划设计

.....

解决问题

- √ 在客户使用各种谈判技巧时显得慌张，疲于应对
- √ 面对客户的步步紧逼，一味退让，处处被动
- √ 认为谈判就是你赢我输的博弈（零和游戏）
- √ 谈判中不知如何识别客户提供信息的真伪
- √ 谈判缺乏流程和章法，很容易乱了阵脚
- √ 很容易陷入拉锯战，损害双方利益和客户关系

.....

课程收益

- √ 建立对双赢的认识和理解
- √ 为双赢谈判做好充分准备

- √ 掌握破除谈判僵局的技巧
- √ 识别信息真伪并坚守底线
- √ 结构化流程掌控谈判过程

教学形式

本训练课程是基于世界级专业营销理论，并结合国内具体实际，尤其是本人在华为大客户销售和管理的实践而开发。

该课程（培训）通过学员的角色扮演，实战演练和深度体验，学员亲身感受和全身心参的“训战结合”的方式进行。

让学员能够在体验、互动和现场演练中体会到销售谈判的乐趣与奥秘。感受课程知识点和内容的同时，深入思考、反思与感悟，结合自己的销售实践，融会贯通，建构自己客户谈判方法与技能体系。

课程对象

客户经理、销售经理、售前顾问、销售总监等，也适合企业负责人、总经理学习

课程时间

两天/14 小时（建议上午 9:00~12:00，下午 13:30~17:30）

核心大纲

目录	第一篇：定义谈判
谈判要素	1. 大组讨论：为什么要谈判

	2.角色扮演：深度体验
谈判类型	1.小组角色扮演 2.谈判的类型：顾问型 vs 交易型
谈判核心	1.等价交换 2.小组角色扮演
谈判变量	分组讨论：谈判变量
目录	第二篇：谈判准备
谈判时机	角色扮演
谈判信息	1.个人活动：我的谈判风格 2.谈判对象分析 3.必须满足的需求 4.希望满足的需求 5.弹性区间与放弃点
谈判策略	1.四大谈判策略 2.角色扮演
谈判心态	1.无交易选项

	2.心态自测
目录	第三篇：谈判过程
谈判开场	开场白步骤
谈判过程	1.解决分歧步骤 2.假设性问题
处理对抗	1.分组讨论：如何应对对抗行为 2.谈判的柔道术 3.有效测试真伪 4.以退为进策略
处理僵局	1.处理僵局步骤 2.助理僵局策略
谈判收尾	1.达成共识协议 2.处理谈判破裂