

巧夺天工

——谈判技巧与能力提升

课程背景：

销售的过程，就是谈判的过程，对买卖双方皆是如此！谈判技巧差的销售人员，不是丢客户，就是丢利润——拿着一流的产品，卖着末流的价格，一手好牌全打烂！而电子、机械设备及部件，又属于典型的工业品行业，其采购决策链长，参与人数多，决策周期长，更增加了谈判的复杂程度。全面规划谈判，势在必行！本课程致力解决工业品交易场景下，遇到的以下问题：

- 怎样准备谈判，才能有效提升成功概率
- 如何进行价格谈判
- 如何在谈判中，争取利益最大化
- 谈判策略怎么选择
- 个人的谈判能力怎么提升
- 怎样扭转谈判中的劣势
- 遇到谈判高手怎么办

课程特色：

有实战 课程无实战，浪费一大半。课程的案例设计结合实战，启发促动联系实战，学习演练应用实战，真正让课程做到从实战中来，到实战中去。

有意思 课程太平淡，又失败一半！本课程采用幽默案例、时事新闻案例、与学员紧密相关的案例等方式，让课程生动有吸引力。

有深度 底层逻辑决定上层建筑。分析问题，一定要分析到底层逻辑，这样才能揭示问题本质，从根本上解决问题。

有落地 不能落地的多是忽悠！我的课程会教给学员使用工具、模型进行实操演练，甚至可以在课堂上，即对所遇到的问题进行分析，制定出改善方案。

课程收益：

- ◆ 掌握谈判的本质与底层逻辑
- ◆ 学会应用工业品谈判的四大策略
- ◆ 掌握工业品谈判能力提升方向
- ◆ 掌握工业品谈判的四大技巧

课程时间：2天，6小时/天（可根据企业实际需求进行定制）

课程对象：销售员、业务经理、销售经理、销售主管等基层销售及管理人员；销售部长、销售总监等分管销售的中高层管理者等；工业品企业交易中，其他实战技能应用者，如采购人员。

适用范围：电子及机械设备、部件、原材料、元器件、安防工程、中央空调等 B2B 工业品销售企业

课程大纲

开篇：对谈判的认知

第一讲：商务谈判的本质

一、工业品谈判的概念

1. 认知工业品特性
2. 特性决定的谈判及特点

课堂互动：你所遇到的谈判难点

二、工业品谈判的维度

1. 工业品谈判的横向广度

2. 工业品谈判的纵向深度

案例解析：一次失败的谈判

三、工业品谈判的本质

1. 对立与对路
2. 交给与交换
3. 科学与变数

第二讲：争回合协——工业品谈判的策略

一、目标决定方向

1. 关系目标与结果目标
2. 个人目标与组织目标

二、实力决定方法

1. 什么是谈判实力
2. 增强谈判实力的方法

课堂互动：你有谈判实力吗

三、综合决定策略

1. 四种谈判策略
2. 谈判策略的选择

应用演练：为这次谈判制定策略

第三讲：价格谈判

一、价格异议确认

1. 虚张声势
2. 刨根问底

3. 建功立业

4. 迫不得已

二、谈价四大技巧

1. 物有所值

2. 精打细算

3. 围魏救赵

4. 收之桑榆

应用演练：制定价格谈判策略

第四讲：工业品谈判的技巧与能力提升

三、谈判的全维技能

1. 基本技能

2. 人际技能

3. 运筹技能

四、谈判的四大技巧

1. 特质应用

2. 优劣转化

3. 关系设计

4. 节奏调整

应用演练：制定的翻盘计划

全篇总结

——互动问答环节——