

《共赢谈判—销售谈判利润突围》

孟华林老师谈判狙击手方法论工作坊

拿下跟多的订单，取得更高的利润，建立更和谐的关系！

主讲：孟华林老师

【课程背景】

你最该培训的是谈判人员，因为他们要么给你赚取要么在帮你亏钱！

在互联网时代，各种信息的高速传递，大家都能快速取得相关资料，这使得谈判形势更加严峻。通过数百家企业的调研发现发现员工在和客户谈判时，经常出现以下问题：

- 谈判的氛围剑拔弩张，互不相让，谈崩的结果往往是两败俱伤。
- 要么担心对方还有后招，迟迟下不了决定，错失良机；
- 遇到难缠的客户，不知道该如何沟通；
- 要么就是虽然谈成协议，但双方关系破裂，失去了下次合作的机会；
- 谈判桌上一让再让，订单完全没有利润，亏本赚吆喝；

这些问题不解决，直接影响双方的合作关系。将会给企业造成不可挽回的被动局面。如何另辟蹊径解开死结？究其原因，部分商务人员对谈判技巧认识不足，他们不知道和客户谈判中到底该做什么才能和客户既达成协议，又能与客户保持良好的关系。针对以上问题本课程将为您全面讲解销售谈判技巧的操作精髓，分享亲身经历的经典谈判案例，让大家在轻松愉快中把握谈判开局、中期与后期的各种可能遇见的场景以及对策。把谈判双方由面对面的对抗，转化为肩并肩共同解决问题，帮助学员在销售谈判中达成双赢的合作协议。

【课程收益】

你收获的不只是一场培训，更是一次内部狙击手谈判方法论的落地。

- 销售人员态度、行为、技巧 3 维 1 体全面蜕变成为敢打必胜的谈判铁军团队。
- 咨询式诊断现场掌握一套谈判路线图，持续建盘复盘优化业务路径
- 掌握 1 套特种兵级别的“谈判狙击手方法论”，让销售顺人性有士气更有武器。
- 现场训练销冠的 8 大能力，落地销冠军令状、对赌 PK、团队 PK 激励机制。
- 缔结关系：让谈判人员有效的与谈判对象缔结关系建立基础信任
- 识客探需：懂得识别谈判对象人的维度与组织的维度需求动机顺利开启谈判
- 高开低走：面对谈判开局敢高开会高开，判定成交意向锁定价格预期
- 安抚协商：帮助谈判人员顺利化解谈判中的对抗、僵持、僵局达成谈判目标
- 以退为进：透过十六种新型谈判策略最终实现合同回款保障谈判利润
- 双赢重获：谈判并未结束提升谈判人员的敏锐商业嗅觉获取下一个订单机会
- 谈判铁军：铁军团队九大理念帮助企业打造一支敢打必胜的谈判铁军团队

【课程特色】

本课程系谈判方法论课程，适用于销售谈判、采购谈判、商务谈判、管理谈判等各类谈判场景；包含谈判策略、谈判话术、谈判沟通技巧、谈判团队打造为一体。

孟华林老师的培训绝非侃侃而谈的经验之说而是有系统方法论支撑，课程采用训战一体，透过体验式让学员自我觉察，销售场景视频持续内化，话术工具策略讲解完全落地，实战谈判问题现场答疑嗨爆全场，团队板块更是激励震撼心灵泪撒全场，同时孟老师也号称培训界的段子手，金句频出让学员听得有味、听得有料、听得更有劲、笑声不断，在快乐中学习，在互动中成长！

【课程对象】

建议企业谈判相关人员兵、将、帅共同参与学习，总经理、营销总监、销售工程师、销售主管、销售经理、销售人员、售后客服人员、售前技术工程师、采购等接触谈判相关的工作人员。

【课程时间】

1—2 天 (6 小时/天)

【课程大纲】

一、上帝视角看谈判

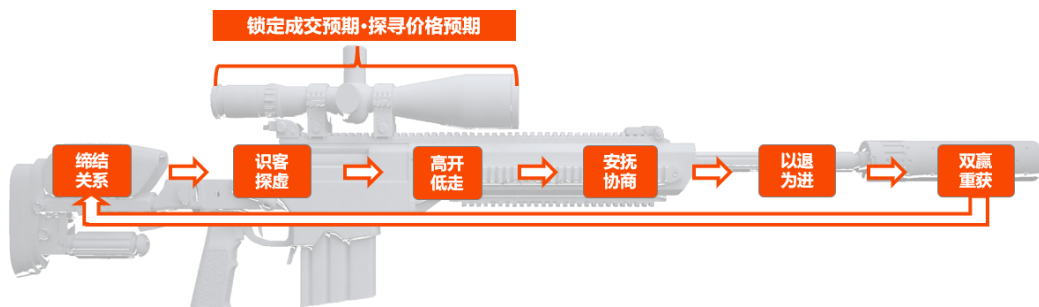
场景研讨：谈判前，领导让我为公司争取最大的利益，我也是按计划执行的，但却不下去了，为什么？

单元一：谈判的真相：帮助谈判人员梳理在谈判过程中常遇到的问题挑战。

- 谈判工作中常见的 10 项“挑战”
- 厘清“挑战”的影响、分析“挑战”背后的原因
- 双向奔赴、彼此识别、精准命中的三大顶层销售逻辑

单元二：谈判系统的力量 理解谈判对象的决策心理，他们对付谈判人员的“策略”，背后的原因，以及应对之道。在了解客户购买策略的基础上，重新审视以往谈判行为。

- 传统谈判的 4 个阶段及弊端、谈判对象应对的 4 个阶段性策略
- 面对对抗、僵持、僵局各个阶段的周旋和博弈
- 重新审视：谈判挑战背后的原因
- 避免头疼医头，脚疼医脚的狙击手谈判方法论 6 大步骤谈判路线图



二、谈判方法论：狙击手 6 步谈判路线图

谈判狙击手第一步、谈判准备“缔结关系”：开场即决生死，决胜刀鞘之内，谈判开始前的关系缔结，针对企业定制分析询单案例，做到先知先觉寻找机会缔结关系，成功布局信息网络，避免陷入信息孤岛，深入建立甲乙方的信任关系，并在销售过程中持续增强客户关系的策略。

场景研讨：我已经尽力了，可还是打动不了客户，拓展无期、合作无望，怎么办？

内容摘要：

- 开篇案例：客户的询价如何开场？
- 针对性询价分析：订单产生的 8 大原因+影响报价的 8 大因素
- 看到客户的询单套路，避免陷入“客户”防御系统成为免费咨询提供者
- 如何快速建立信任关系，锁定线人获取信息的高维策略
- 识别比成交更重要，有效识别客户的 8 大动机类型顺利与谈判对象缔结关系

工具落地课堂练习：对“事”询单分析；对“人”动机分析

谈判狙击手第二步、谈判前期“识客探需”：识别客户的痛点、需求、欲望、动机，透过简单实用的提问技巧掌握客户要什么、为什么、怎么办，花多钱办的底层核心逻辑，抓住主要矛盾并掌握谈判主动权，帮助谈判人员从传统的“产品式销售”转变为“咨询式谈判”，引导并锁定客户的成交预期。

场景研讨：无法和客户在同一频道上沟通，无法快速和客户建立信任关系，我该怎么办？

内容摘要：

- 视频案例：先入为主的销售，不要给客户画海鸥，别把自己的想法强加给客户。
- 如何问得全、问的深、问的透锁定客户的成交预期，探寻价格预期
- 避免陷入被动的“柔和反问”策略识别客户的采购意愿！
- 提供情绪价值的“傻傻的问”策略 PMP 赞美激发客户表达欲！
- 挖掘内幕真相的“私底下问”策略掌握谈判对象决策标准！
- “开场既决生死，决胜刀鞘之内”，实现双赢的谈判都在开场之前如何识局布局入局。

工具落地作业练习：围绕客户个案分析研讨

谈判狙击手第三步：谈判开场“高开低走”：建立以双赢为出发点的谈判目标，让己方获利对方获胜的高开思维，准备自己高开低走的谈判筹码，实战实用的报价技巧，即使报高价客户也愿意谈判的报价策略，给自己留足谈判空间，从而引导并锁定客户的预算预期。

场景研讨：在采购谈判中，总是摸不准对方的底牌，常常陷入被动，我该怎么办？

内容摘要：

- 避免试错型谈判的谈判筹码准备与推演：基于双赢谈判目标的 12 大谈判筹码准备
- 高开还是低开：如何做到高开的情理之中又这意料之外的高开筹码
- 高开筹码之报价策略：如何报高价客户还愿意谈的策略和方法
- 视频案例：谈判前的识别与谈判后的高开他们都做对了什么？
- 高阶采购的询价方式与询价策略及应对方式

工具落地作业练习：设计你的谈判筹码、根据场景设计你的高开报价单

谈判狙击手第四步：谈判中期“安抚协商”：本章重点在于避免或化解谈判对抗，打破销售人员内心的焦虑胆怯情绪，掌握大小平衡的宇宙法则，管理并降低谈判对象的期待感，透过安抚管理客户的心情，透过协商顺利推进谈判的进程，让客户追着我们谈判而非被客户牵着鼻子跑。

场景研讨：感觉谈的差不多了，但什么时机提出签协议的要求，对方会接受我的方案吗？我一点把握都没有。

内容摘要：

- 案例研讨：快来解救孟老师
- 避免谈判对抗的“我好你好”的 PAC 人际沟通心理学应用做到外圆内方收放自如
- 宇宙法则：小的围绕大的转，如何把客户变小把自己变大的态度、行为、技巧
- 如何透过“安抚”避免谈判对象对抗的策略、工具、技巧、话术
- 如何透过“协商”获得谈判对象的协商许可策略的案例、工具、技巧、话术
- 化解僵持的“红白黑脸策略”“请示策略”使用时机及案例、工具、技巧、话术
- 搁置争议的“折中策略”再次锁定成交预期、探测价格预期

工具落地作业练习：打造你的微信朋友圈个人 IP，让个人 IP 走在产品 IP 的前面

谈判狙击手第五步：谈判后期“以退为进”：这个阶段是最容易让谈判人员损失利润妥协让步的危险阶段，本章重点在于避免或化解僵局僵持，在不损失利益的基础上让对方获胜，创造增量不分存量，没有让步只有交换，以退为进守住底线并争取更多利益。

场景研讨：感觉谈的差不多了，但什么时机提出签协议的要求，对方会接受我的方案吗？我一点把握都没有。

内容摘要：

- 永动球实验：预判你的预判，看懂客户接下来要干嘛
- 视频案例研讨：尼古拉斯赵四的砍价策略，没有让步只有交换
- 陷入谈判僵局五大因素及破解方案，设计你的让步条件
- 高阶采购的 8 大砍价策略及 8 大让步策略应用
- 如何透过“反制策略”“压力策略”避免出现并有效处理危险时刻“真的破防了”
- 排除障碍判定订单签约时机的案例、工具、技巧、话术
- 丑话在前：合同谈判的三分原则、违约条款划定、法律风险规避案例策略技巧

工具落地作业练习：你有 100 元让步空间，到底如何交换如何让！

谈判狙击手第六步、谈判收尾“双赢重获”：防止客户反悔，确保订单落实，并修复关系获得转介绍裂变更多优质客户，实战谈判并非学习来的，而是训练出来的，透过情景案例模拟训练，将课程所有章节内容中的策略、技巧、话术融会贯通，让谈判人员学以致用并最终落地。

场景研讨：单子虽然签了，当我内心感觉我们的关系可能面临破裂，客户放下狠话下次再也不找你了。

内容摘要：

- 防止反悔 3 要素、防止竞争对手的反击
- 情景案例模拟训练：采购砍价六把刀之开场低价策略及应对工具、技巧、话术
- 情景案例模拟训练：采购砍价六把刀之就价砍价策略及应对工具、技巧、话术
- 情景案例模拟训练：采购砍价六把刀之以价砍价策略及应对工具、技巧、话术
- 情景案例模拟训练：采购砍价六把刀之车轮砍价策略及应对工具、技巧、话术
- 情景案例模拟训练：采购砍价六把刀之拆分砍价策略及应对工具、技巧、话术
- 情景案例模拟训练：采购砍价六把刀之细节压价策略及应对工具、技巧、话术
- 重获关系、重获订单、重获资源的方法技巧策略
- 回款的态度、速度、力度策略、工具、技巧、话术

模块三、谈判铁军【团队士气激励篇】影响谈判人员绩效表现的关键因素解析，无法统一思想难打胜战，铁军团队成功的九大理念帮助销售团队打鸡血稳军心，销售铁军的 PK 激励机制加持，激发销售团队士气让团队为自己干为未来拼，实现业绩倍增管理身心解放团队自动运转。

内容摘要：

- 【态度为先】理念一：成功是因为态度
- 【目标要性】理念二：我是我认为的我
- 【不找借口】理念三：我是一切的根源
- 【突破局限】理念四：不是不可能，只是暂时没有找到方法
- 【积极主动】理念五：山不过来，我就过去
- 【欲望决心】理念六：决心决定成功
- 【自我规划】理念七：天助自助者
- 【自我成长】理念八：每天进步一点点
- 【自我调节】理念九：太棒了，一切都是最好的安排
- 团队激励之军令状、红黑旗、业绩对赌 PK 机制导入，现场百团大战誓师大会激励造场。

收尾篇：课程复盘与作业布置

- 作业：销售流程优化、销售动作拆解、销售工具配置
- 课程总结分享，现场+微信群内分享