

## 《谈判成交与渠道深耕》

拿下更多的订单，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！

**谈判问题：**

1. 流失订单利润：谈判工作一让再让，利润流失，守不住底线……
2. 总是陷入被动：客户完全掌握主动自己很被动，总是被牵着鼻子跑……
3. 客户总在砍价：客户一直跟你砍价，根本不关注你的产品或者优势……
4. 见不到拍板人：见不到拍板人而丢单，见到了也让你们先对接……
5. 总守不住底线：已经让步到底线，又跟你要附加产品或者增值服务……
6. 不做决定拖延：我考虑考虑，商量商量，对比对比,我会联系你的……

**团队问题：**

1. 精神内耗：不敢提要求，总担心客户拒绝、持续陷入紧张焦虑……
2. 态度极差：自以为是，对内对外态度极差，得罪同事得罪客户……
3. 躺平摆烂：拿底薪成为习惯，不愿定目标或目标完不成已成为常态……
4. 没有自信：面对困难就退缩，对产品公司行业没信心对自己更没自信……
5. 总是抱怨：总说不可能没办法，总跟领导讨价还价还说公司坏话……
6. 焦虑迷茫：不懂感恩做事不主动更不爱学习，自己又没方法结果极差……

### 【课程收益】

你收获的不仅是一场培训，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

##### 单元一：销售的真相

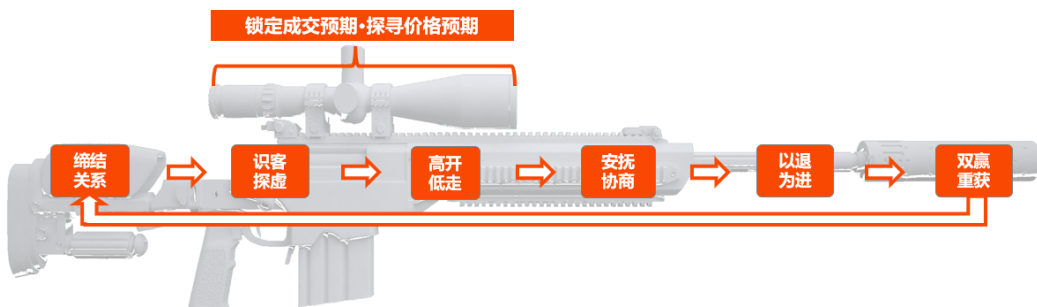
帮助销售人员理解在销售谈判过程中遇到的各种挑战的原由，从此不要逼单，客户的决定权只在自己手里，我们只是提供了一定要买一定要找我买的证据而已！

- 销售工作中常见的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：系统销售的力量

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、外贸销售方法论：狙击手 6 步销售谈判路线图

### 谈判狙击手第一步：“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。

**备注：本章需主办方提供各类型询单案例 5 个+作为针对性现场共创分析开课前给到。**

#### 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
- 询盘首回：一句话公司+产品 FAB+信任 IP 人设自我介绍快速建立基础信任。

**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。

#### 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：**需求挖掘提问三板斧柔和反问、傻傻的问、私底下问在客户问产品、问价格、问样品、问资料、问运费、问定制、问货期、问代理、问付款等九大询盘/展会场景的应用。

### 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。

#### 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。

##### **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。

##### **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，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。

#### 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

工具落地作业练习：各类客户砍价工具、技巧、话术通关训练

### 三、客户管理渠道深耕

- 渠道深耕与客户管理四维考核系统
- 老客户客户漏斗：客户定级评星及差异化服务策略
- 老客户模型对标：意愿线、能力线、潜力线三线对标客户盘点
- 渠道深耕老客户深挖策略和服务营销技巧
- A) 针对客户的解决方案式销售技能
- B) 针对客户阶段回顾方法
- C) 引领客户销售、促销年度计划
- D) 组建大客户团队
- 不同合作阶段客户维护策略和方法
- A) 刚合作时的维护方法
- B) 2-3 次返单后的合作方法
- C) 长期合作客户的策略、方法

小组讨论:不同合作阶段客户维护策略

工具落地作业练习：老客户关系管理模型与四维考核系统

### 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
- 独家福利：版权课程《销售铁军狙击手销售法》工具包/定制课件电子档（请勿外传）
- 独家福利：孟老师线上视频课程包《销售铁军销冠启蒙》（根据企业需要免费赠送）