

《共赢谈判·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 AI 时代，信息透明化加剧市场竞争，企业谈判面临前所未有的挑战：销售人员因缺乏系统方法陷入“价格战”，采购团队为压价牺牲供应链安全，管理层困于短期利益与长期关系的失衡……传统谈判培训往往重技巧轻逻辑、重理论轻实战，导致员工“学完不会用、用完不见效”。

本课程基于数百家企业调研，针对“谈崩、谈亏、谈僵”三大痛点，融合哈佛原则谈判法、I FORESAW IT 系统框架、孟华林狙击手方法论及前沿心理学策略，从**谈判本质重塑**→**全流程战术拆解**→**铁军心态锻造**三大维度，为企业打造一支“敢打、会打、能赢”的谈判铁军。

【课程收益】

- 1. 利润突围**：掌握“变量交换”“高开锚定”等核心战术，避免价格战，订单利润率提升 10%-25%；
- 2. 双赢破局**：学会用“共同造蛋糕”思维替代零和博弈，客户复购率提升 30%，关系破裂率降低 50%；
- 3. 工具武装**：获得 22 套即用工具（如《客户情报档案》《变量交换清单》《防反悔合同模板》），谈判动作标准化；
- 4. 铁军锻造**：植入九大核心理念，解决团队“躺平甩锅”问题，打造“不抱怨、不认怂、不设限”的狼性文化；
- 5. 趋势应对**：掌握 AI 谈判模拟、跨文化博弈等前沿技能，适应数字化与全球化竞争。

【课程特色】

- 1. 全球方法论本土化**：哈佛原则+孟华林狙击手战术+I FORESAW IT 框架，覆盖谈判全周期；
- 2. 一听就懂，一用就灵**：用特斯拉、宁德时代等标杆案例替代理论说教，所有策略配话术模板；
- 3. 实战为王**：
 - o **沙盘推演**：24 小时极限谈判、客户反悔攻防等真实场景模拟；
 - o **对赌机制**：军令状签约、红黑旗 PK，倒逼知识落地；
- 4. 工具极简**：提供《报价攻防手册》《铁军进化指南》等“带得走”的工具包；

5. 前沿加持：融入 AI 谈判、元宇宙协作等数字化趋势，拒绝过时内容。

【课程对象】

- **核心岗位**：大客户销售、采购专员、商务经理、供应链负责人；
- **管理层**：销售总监、采购总、企业创始人（需解决团队谈判协同问题）
- **支持部门**：售前技术工程师、法务风控人员（需参与合同条款设计）。

【课程时间】

1-2 天（6 小时/天）

【课程方式】

1. **案例爆破**：60% 真实商战案例（如特斯拉报价战术宁德时代变量破局）
2. **沙盘推演**：分组对抗“价格僵局”“跨文化谈判”等高还原度场景；
3. **工具共创**：现场产出《客户终身价值开发计划》《谈判重启话术库》；
4. **心态熔炼**：军令状宣誓、逆境情景剧、红黑旗排名，激发铁军血性；
5. **跟踪落地**：课后 1 个月社群陪跑，定期复盘工具使用效果。

【课程大纲】

一、开篇：谈判的本质与致命误区

1. 为什么你的谈判总是亏钱或谈崩？

案例 1：销售员被采购“砍价到亏本”（只让步价格，不懂变量交换）

案例 2：采购压价成功却遭断供（赢了价格，输了供应链安全）

痛点投票：团队最常遇到的谈判死局（如情绪对抗/信息不足/关系破裂）

2. 谈判本质重塑：从“互相撕逼”到“共同造蛋糕”

1) **哈佛原则核心**：利益 > 立场，用客观标准代替主观争执

2) **谈判理念**：“谈判不是分蛋糕，而是一起造个新蛋糕！”

3) **双赢公式**：我方利润 + 对方需求 + 长期关系 = 可持续合作

二、谈判前：备好“子弹”与“地图”

案例研讨：谈判定位调整偏见“这场谈判到底让谁先开价？”

——情报暗战、策略博弈、实战推演

1. 情报暗战——挖出客户的“底牌”

案发现场：销售报价被客户锚定低价，利润腰斩 50%；为什么先开价反而被动？

如何避免被“锚定”？

1) **哈佛利益导向**：先开价需数据支撑（如行业报告/成本清单），否则易被反制

2) **“动机分析表”**：提前预判客户砍价动机（如预算不足/试探底线）

3) **IFORESAW IT 事实准备**：收集竞品报价、客户历史成交价等关键数据

工具落地：

《**客户情报档案**》：记录客户预算范围、决策链、历史合作痛点

《行业价格雷达图》：标注自身/竞品/市场均价，明确报价区间

2. 策略博弈——先发制人 VS 后发反制

1) 先发制人：用“高开锚定”掌握主动权

适用场景：我方优势明显（技术领先/独家资源）

A、哈佛锚定效应：报价时附加数据佐证

B、“高开三原则”：标杆价上浮 20% + 预留让步空间 + 非价格条件捆绑

2) . 后发反制：用“灵魂提问”瓦解对方锚定

A、哈佛“为什么”提问：挖掘客户真实需求

B、I FORESAW IT 选项创造

3) 决策树工具：

A、《先开价/后开价选择流程图》

B、根据客户类型（强势型/犹豫型）、行业地位选择策略

3. 实战推演——模拟报价攻防战

1) 沙盘演练 1：先发制人报价

2) 沙盘演练 2：后发反制破局

3) 团队共创：设计你的“报价攻防手册”

案例研讨：特斯拉销售如何用“先开价”拿下大客户

本章团队作业：设计一套类似报价攻防方案（需包含数据支撑+非价格条件）

三、谈判中：见招拆招，利润保卫战

案例研讨：中局博弈“他打破僵局的三大杀手锏分别是什么？”

——权力博弈、变量破局、时间施压

1. 权力博弈——用“有限权限”反客为主

案发现场：销售痛快答应条件，结果被客户“榨干”

1) 哈佛客观标准：用公司制度/流程限制让步空间

2) 红白脸战术：团队分工制造压力

3) I FORESAW IT 替代方案

工具落地：《权限话术库》；《红白脸分工表》

沙盘演练：客户要求降价 15%，销售用“权限不足”拖延，同时抛出非价格条件

2. 变量破局——用“资源置换”扭转乾坤

案发现场：客户突然要求免费培训，销售当场懵圈

1) 哈佛创造选项：在僵局时提出新方案

2) 变量交换：用非核心资源置换核心利益

3) 出其不意策略：抽掉对方逻辑基石

工具落地：《变量交换清单》；《突发条件应对话术库》

沙盘演练：客户要求降价+免费安装，销售用“预付定金+独家合作”反击

3. 时间施压——用“期限玄机”锁定胜局

案发现场：客户拖延付款 3 个月，现金流险些断裂

- 1) **哈佛时间压力：**设定差异化账期
- 2) **孟华林损失厌恶：**制造稀缺性
- 3) **7-38-55 法则：**用紧迫语气+肢体语言强化压力

工具落地：《付款周期谈判模板》；《期限话术库》

沙盘实战：客户要求账期从 30 天延长至 60 天

本章案例研讨：宁德时代如何用“变量+时间”双策略拿下车企大单

本章团队作业：针对自身行业设计一套“变量+时间”组合拳方案

四、谈判后：从“一锤子买卖”到“长期提款机”

案例研讨：关系变现“他是如何让客户从“买家”变“盟友”的”

——情感绑定、价值共享、裂变增长

1. 防止反悔——用“法律+情感”双锁胜局

案发现场：客户签单后反悔，要求再降价 5%

- 1) **哈佛客观标准：**合同写明违约成本（如日 0.5%滞纳金）
- 2) **孟华林损失厌恶：**签约时赠送“限时权益”（例：“3 天内付款送加急服务”）
- 3) **7-38-55 法则：**签约时用坚定语气+肢体语言强化承诺（如握手合影）

工具落地：《防反悔合同模板》《签约仪式 SOP》

沙盘实战：客户签单后要求修改付款方式

2. 情感绑定——用“非业务互动”刷存在感

案发现场：合作后客户消失，复购为 0

- 1) **哈佛联合价值：**联合打造“客户成功案例”
- 2) **情感账户：**每月一次非业务互动
- 3) **I FORESAW IT 关系维护：**按客户生命周期定制策略
 - A. 活跃期
 - B. 观望期
 - C. 沉睡期
 - D. 流失期

工具落地：《客户关系日历表》《非业务互动资源包》

沙盘演练：客户签单后态度冷淡，如何用“情感+利益”重启互动？

3. 失败重启——谈崩后如何“破冰重生”

案发现场：价格谈崩是否等于永久失败？他是如何找到重启契机？

- 1) **哈佛利益再挖掘：**找到新共同点（如风险共担/资源置换）

2) 五步复盘法：

情绪剥离 → 2. 关键点分析 → 3. 战术迭代 → 4. 方案优化 → 5. 主动重启

3) 出其不意策略：用新方案颠覆对方认知

工具落地：《谈判重启话术库》；《失败复盘表》

案例研讨：某车企谈崩后以“技术合作”重启谈判

实战沙盘：分析“利益转换”逻辑，设计自身行业重启话术

本章总结案例：宁德时代如何让客户“离不开”

本章团队作业：

关系变现设计：制定《客户终身价值开发计划》（含情感互动+利益绑定）

失败重启演练：针对历史谈崩客户，设计一套重启话术方案

反悔防御 PK：分组模拟客户反悔场景，用“法律+情感”组合拳应对

五、前沿趋势：数字化与跨文化谈判

1. AI 工具：用科技碾压对手(前面课程植入)

- **案例：**用 ChatGPT 分析对手邮件，预判砍价策略
- **工具：**AI 谈判模拟器、竞品数据爬虫
- **团队任务：**用 AI 生成一份客户需求分析报告

2. 跨文化博弈：避开雷区，抓住红利（只针对外贸企业）

- **反面案例：**在中东谈判时误触宗教禁忌，订单告吹
- **方法论：**
 - **高语境文化：**日本人“沉默=反对”，德国人“直率≠敌意”
 - **关系优先型：**东南亚客户重视人情，先社交再谈事
- **沙盘模拟：**分组演练“沙特 EPC 项目谈判”，应用“宗教节日+家族关系”双杠杆

五、《谈判铁军心态锻造——从“要我做”到“我要赢”》

——3 大模块激活团队狼性，打造敢打必胜的谈判铁军

模块一：重塑谈判铁军九大理念——从“要我做”到“我要赢”

（态度筑基 × 责任担当 × 自我认知）

企业价值：解决团队“躺平甩锅”问题，建立“一切问题向内求”的铁军文化

【理念一】成功是因为态度

- **案例：**销售因“客户难缠”放弃跟进，3 个月后竞品接单
- **金句：**“谈判桌上没有难缠的客户，只有脆弱的态度！”

【理念二】我是我认为的我

- **工具：**自我认知测评表（“你认为自己是王牌谈判手，还是普通销售？”）
- **演练：**写出“未来 3 年自我画像”，公开宣誓

【理念三】我是一切的根源

- o 反面案例：丢单后抱怨“客户太抠”，错失复盘机会
 - o 行动：强制填写《丢单归因表》，禁止归咎外部因素
- 交付成果：**团队签署《铁军态度公约》，承诺“不甩锅、不抱怨、不躺平”

模块二：目标爆破与行动突围——从“想赢”到“敢打”

(目标拆解 × 极限突破 × 死磕执行)

企业价值：破解“目标虚设、执行走样”痛点，让团队敢定目标、敢啃硬骨头

【理念四】不是不可能，只是暂时没有找到方法

- o **案例：**客户要求降价 40%，用“数据共享+风险共担”实现双赢
- o **工具：**《不可能任务破解清单》（资源置换/变量创造/第三方杠杆）

【理念五】山不过来，我就过去

- o **反面案例：**坐等客户上门，业绩长期垫底
- o **行动：**制定《主动出击计划表》（每日 3 次主动邀约/2 次需求挖掘）

【理念六】决心决定成功

- o **沙盘演练：**模拟“24 小时极限谈判”，不达目标不罢休
- o **工具：**《军令状模板》（目标/奖惩/见证人）

交付成果：每个成员制定《季度爆破目标》，配套执行路径图

模块三：自我进化与团队共生——从“敢打”到“打赢”

(持续精进 × 团队协作 × 正向能量)

企业价值：打破“个人英雄主义”，打造自我驱动、协同作战的铁军体系

【理念七】天助自助者

- o **案例：**销冠每日复盘话术，3 个月成交率提升 50%
- o **工具：**《谈判日报模板》（今日突破/明日优化/求助清单）

【理念八】每天进步一点点

- o **反面案例：**重复错误 3 年，谈判能力停滞不前
- o **行动：**建立“日拱一卒”小组，每日分享 1 个改进点

【理念九】太棒了，一切都是最好的安排

- o **情景剧：**客户临时毁约，用“资源重启策略”反败为胜
- o **金句：**“谈判没有失败，只有反馈和重启的机会！”

交付成果：团队共创《铁军进化手册》，包含话术库/案例集/互助机制

收尾篇：课程复盘与作业布置

■工具包汇总：

模 块	工具名 称	应用场 景	核心功能	对应方法论
谈	《客户	客户背	记录客户预算、决	哈佛利益导

判前准备	情报档案》	调、需求分析	策链、历史痛点，支撑高开报价	向 + I FORESAW IT
	《行业价格雷达图》	制定报价策略	标注自身/竞品/市场均价，明确合理报价区间	锚定效应 + 孟华林高开策略
	《先开价/后开价决策树》	选择报价主动权	根据客户类型（强势/犹豫）、行业地位选择先发制人或后发反制	哈佛锚定效应 + 博弈论
谈判中博弈	《变量交换清单》	价格僵局、客户追加条件	列出可让步资源（账期/服务）与可争取利益（单价/预付款），打破零和博弈	哈佛创造选项 + 孟华林变量交换
	《权限话术库》	客户施压要求突破底线	提供“需请示上级”“公司规定不允许”等话术，制造缓冲空间	哈佛客观标准 + 红白脸战术
	《付款周期谈判模板》	账期拉长、回款拖延	设定差异化条款（月底折扣/次月滞纳金），利用时间压力促成快速决策	哈佛时间压力 + 损失厌恶
谈判后管理	《防反悔合同模板》	客户签约后反悔	高亮违约成本条款（如日 0.5%滞纳金），绑定赠品与履约条件	哈佛客观标准 + 7-38-55 法则
	《客户关系日历表》	客户复购率低、关系淡化	标记客户生日、企业大事件节点，规划非业务互动（送报告/送祝福）	情感账户理论 + I FORESAW IT 关系维护
	《谈判重启话术库》	谈崩后重建联系	提供“新方案推荐”“资源置换”等话术，给客户台阶下	哈佛利益再挖掘 + 五步复盘法
铁军心态锻造	《铁军日报模板》	团队成员执行力差、目标模糊	记录每日目标/动作/反思，强制聚焦“向内归因”	理念三“我是一切根源”
	《军令	团队躺	签署具体目标（如	理念六“决心

	状模板》	平、缺乏斗志	“每日高开报价 3 次”， 配套奖惩机制（完成奖励/失败惩罚）	决定成功”
	《红黑旗积分表》	激励不足、躺平文化	量化谈判动作（高开+5 分/情绪失控-3 分），红榜晒战绩、黑榜领任务	理念五“山不过来，我就过去”
数 字化工 具	AI 谈判 模拟器	预判对手策略、优化话术	模拟客户压价场景，生成应对方案 (如：“若客户砍价 20%，推荐变量交换策略”)	AI 大数据分析 + 博弈论
	竞品数据爬虫工具	情报收集效率低	自动抓取竞品报价、客户招标信息，生成《行业价格雷达图》	哈佛事实准备 + 信息不对称理论

■课程总结分享，现场考试+微信群内分享

■独家福利：版权课程工具包/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

-
- 1、如何重构销售逻辑实现首谈首签
 - 2、如何找准产品卖点更快
 - 3、如何打开客户话匣子更多
 - 4、如何掌握客户心理更好
 - 5、如何建立信任的终极策略
 - 6、让人无法拒绝的30秒开场白
 - 7、打开天眼快速识别鹰羊虎狐四类客户
 - 8、如何提前约定避免被客户牵着鼻子跑
 - 9、如何把控谈判方向掌控谈判节奏控制破局之道
 - 10、如何有效挖掘客户的痛&欲望让客户迅速决定购买