

《销售谈判与专业回款技巧》

【课程大纲】

一、商务谈判之道

- 双赢思维—成功谈判的基础
- 双方立场及立场背后的利益需求
- 谈判的要素、种类对谈判的影响
- 谈判的六个步骤
- 双赢谈判的几大陷阱

二、双赢谈判的五步流程

- 掌握有效的开场——做一个高效的谈判者
 - 有效的准备与计划
 - 谈判角色的分工与合作
 - 开场的五个技巧
- 强化论证，克服障碍——做一个有说服力的谈判者
 - 论证的公式：F-A-B-E
 - 强化论证的几个技巧
- 谈判中的五个准则——做一个专业的谈判者
 - “永远不要在谈判的开始先建议 妥协 锁定谈判条款，让客户 一步步地承诺 合同”
 - 关于价格问题
- 识别对手的圈套——做一个有勇有谋的谈判者
 - 谈判对手最常用的圈套
 - 您的应对方法

- 防止冲突，巩固关系——做一个战略型的谈判者
 - 防止冲突
 - 巩固关系
 - 衡量谈判成败的最终评价标准

情景模拟：我已经让步了，他为什么总是得寸进尺？

三、谈判对象的风格分析

- 四大谈判风格类型
- 四大风格的测试与分析
- 如何应对不同谈判风格者
- 优势谈判比较表

四、突破价格谈判十大经典方法

- 产品服务的价格与价值
- 价格商谈的原则
- 探索客户的砍价心理
- 销售人员哪些言行会导致客户砍价
- 如何化解客户拿竞争对手价格压价
- 突破价格谈判的十大经典策略

五、应收账款催收策略

- 工具：RPM 过程监控法
- 会议法：如何实施内部应收帐款提醒
- 客户拖欠借口和理由有哪些，如何应对
- 如何防止客户的延迟付款？
- 逾期帐款的催收政策与流程
- 产生逾期帐款的原因
- 账龄与追帐成功的相关性

六、收帐前的准备

- 收帐的基本要领
- 克服催帐的不安心理 /催帐礼仪
- 常见债务人心理与要领
- 制定合理的催帐政策：催帐政策与客户关系

七、催款 30 计

- 擒贼擒王催款/借刀杀人催款/欲擒故纵催款/以逸待劳催款等
- 杀一儆百催款/釜底抽薪催款/围魏救赵催款/隔岸观火催款等
- 笑里藏刀催款/瞒天过海催款/混

水摸鱼催款/关门捉贼催款等

案例分享：

150W 的拖欠款谈判，我该如何把控？

碰到老赖应该怎么办？

八、应收账款案例分析及商务对接

- 央企与外资项目付款方式怎么谈？

案例分析：煮熟的鸭子真的要飞了吗？

- 风险企业的催款怎么办？

案例分析：某电气企业的漫漫催款路

- 拖欠款项的 10 个非压力策略

案例：诚恳打动，搞定老大

- 逾期款项如何拿到

案例：专业委托的协助，某个大型工

程机械企业顺利拿到账款

- 如何委托专业的单位为企业顺利拿到应收账款
- 如何进行授权委托的管理及商务对接

小组互动：您企业的催款案例？