

# 大客户销售谈判术

**谈判是件快乐的事**

**在快乐中达成交易**

大客户销售中谈判不可避免，怎么在谈判中游刃有余，施法自然，这是考验每一个销售人员的真正功底。

销售不可避免的会遇到谈判，特别在今天互联网高度发达的今天，在客户谈判中也会发生一些潜移默化的变化。如何在传统中注入互联网基因，让谈判更加容易，将传统与互联网揉和，提升整个人员的谈判功底，这是我们本次课程的目的。

**这是一个最坏的时代：**

所有的行业被互联网搅得不得安宁，因为颠覆总会带来阵痛。

**这是一个最好的时代：**

因为谈判双方会有更加开放的思想

**课程目标：**

- 重新定义销售谈判概念
- 掌握销售谈判四要素
- 运用销售谈判流程
- 学会化解销售谈判压力的方法和策略

## **第一章 销售谈判的概念**

### **1、谈判的定义**

#### 1.1 谈判理解的四大误区

1.1.1 认为谈判的结果必然是一赢一输

1.1.2 认为在谈判中就是要尔虞我诈，说些大话

1.1.3 认为谈判就是要盛气凌人，不给对方说话的机会

1.1.4 认为要达到谈判的结果，就是不断地要妥协退让

## **第二章 销售谈判四个要素**

### **1、信息**

1.1 自身信息

1.2 客户信息

1.3 市场信息

### **2、力量**

2.1 法定的力量

2.2 认同的力量

2.3 专业的力量

2.4 情景的力量

### **3、时间**

3.1 二八法则

3.2 沉默成本

3.3 时间宝贵

3.4 制造虚拟截止期

4、关系

4.1 建立信任

4.2 选择方式和话题

4.3 建立人情账户

4.4 建立威信

4.5 注重签单之后的工作

4.6 做一名有心的点赞党

### **第三章 销售谈判过程**

1、销售谈判前的准备

1.1 凡事预则立，不预则废

2、谈判开局技巧

2.1 收集隐藏的信息、获取筹码

2.1.1 “破冰”的技巧

2.1.2 “摸底”的开始

3、开局中的小招数

3.1 销售谈判前的情绪管理

3.2 避免对抗性谈判与取得对方的认同

3.3 拒绝进入谈判的处理技巧

### 3.4 大客户谈判开局

#### 3.4.1 一致式开局策略

#### 3.4.2 不要一开始就谈价格

#### 3.4.3 高开低走策略

### 4、中场谈判

#### 4.1 开发客户的隐藏需求

#### 4.2 中场谈判的策略-高开、低开、平开

#### 4.3 服务价值递减原则

#### 4.4 分割策略

#### 4.5 认同客户观点

#### 4.6 正面应对客户的问题

### 5、应对销售谈判中的僵局

#### 5.1 老虎钳策略

#### 5.2 请示上级领导

#### 5.3 礼尚往来策略

#### 5.4 白脸/黑脸策略

### 6、终局谈判

#### 6.1 消除自身的恐惧

#### 6.2 安心策略——客户在偶买那一刻会感到害怕

#### 6.3 消除对空白订单的恐惧感

#### 6.4 讲故事策略

#### 6.5 类比策略

6.6小问题策略

6.7沉默策略

6.8 烫手山芋测率

6.9 终极谈判一些要点

6.10 成交后的进一步销售

#### **第四章 化解谈判压力的方法和策略**

- 1、知己知彼，百战不殆
- 2、包装提升价值
- 3、拉入谈判桌
- 4、暂置策略
- 5、了解客户，不可急功尽力
- 6、转移问题策略
- 7、了解对方成员机构，增加成交筹码
- 8、随时准备离开
- 9、转移成交压力
- 10、何不反攻自身
- 11、懂得需求帮助
- 12、压力前置与压力后置
- 13、拥有坚定的信念
- 14、保持积极的心态