

# 销售谈判

讲师：罗火平

## 【针对学员】

中基层销售人员、需求谈判的人员，

## 【培训时长】

2天（6小时/天）

## 【培训形式】

线下讲授、课程讨论、视频及照片示范、案例讲解……

## 【教学内容】

### 1. 如何进行谈判前的准备

#### 1.1. 为什么会恐惧谈判

- 讨论：到底在恐惧什么
- 正确的策略与工具可以协助你消除恐惧

#### 1.2. 谈判的力量来源

- 模型：谈判力量来源四素
- 讨论：四要素中，自己最能掌控的力量是什么

### 2. 如何摆正议题

#### 2.1. 时刻与对方讨论正确的议题

- 课堂讨论：只就一个议题谈判还是必段谈判多个议题

#### 2.2. 制定目标和议题

- 常见的销售谈判目标与议题

- 牢记四个核心目标
  - 满足对方迫切需求
  - 使你与众不同
  - 与对方建立关系
  - 最大化你的成果
- 课堂分组练习：根据场景，结合工作实际，制定谈判目标与议题

### 2.3. 议题矩阵

- 议题矩阵模型
- 课堂练习：根据场景，结合工作实际，制作议题矩阵
- 讨论：谈判时，重点应放在哪一个象限上

## 3. 如何预设底线

### 3.1. 设定底线的好处

- 知道何时该放弃
- 知道什么时候不该放弃

### 3.2. 最佳替代方案

- 谈判桌上，你最大的力量来源于你的最佳替代方案
- B计划越强大，底线就越高
- 讨论：你在谈判桌上最大的底气来自什么？

### 3.3. 设定底线

- 底线由你的B计划减去任何特殊因素来决定、
- 分设个人底线与公司底线
- 确定整体议题底线
- 创建议题评分工具表
- 课堂分组练习：创建一个底线评分工具表

## 4. 如何设定一个宏伟的谈判目标

#### 4.1. 你为什么不敢设宏伟目标

- 信息不对称
  - 知道自己的优势更清楚自己的弱点
  - 清楚对方的优势却对对方的弱点知之甚少
  - 你的目标只在你的脑海，不必告对方。
- 课堂小讨论：在谈判前，为什么不敢设定宏伟目标

#### 4.2. 为什么要设定一个宏伟的谈判目标

- 目标驱动议题
- 目标决定谈判结果上限
- 你不可能得到比预定目标更优的结果

#### 4.3. 目标与你的底线毫无关系

- 你的目标基于对方 B 计划的弱点
  - 你的底线于基于你的 B 计划
- 提问：你的目标跟你的底线有关系吗

#### 4.4. 激励有宏伟目标的人

- 追求成交数量
- 追求利润最大化

#### 4.5. 议价区在哪里

- 鸡肋的交易在自己预设的底线附近谈判
  - 议价区是由双方底线之间的范围确定
  - 占领整个议价区
- 分析对方的 B 计划
- 寻找对方 B 计划的弱点
- 预估对方的底线
- 模型：B 计划分析工具
- 课堂练习：制作 B 计划分析工具
- 分组讨论：分析错了对方的 B 计划怎么办

## 4.6. B 计划分析工具应用

- 定期评估
- 协议期限
- 定价策略
- 分阶段实施项目
- 案例：越卖越贵的小软件

## 5. 如何优化你的提议

### 5.1. 率先提出

- 充公准备后
- 侧重讨论并满足或解决对方的议题
- 率先提出的好处
  - 锚定效应
  - 限定议题
  - 设守框架
  - 增进关系
- 课堂讨论：率先提出提议的好处有哪些

### 5.2. 怎么提

- 胆要大，雄心勃勃
- 打造引人入胜的信息
- 专注你的差异化因素如何满足对方迫切的业务需求
- 把你的理由集中到对方的需求上
- 关注对方的利益
- 突出损失、营造紧迫感，但不制造恐惧

课堂小练习：区分利益、权利、权力沟通同心圈

### 5.3. 强化你的信息

- 等价同步提议 (MESO)

- 抛出三个等价同步提议的好处
- 构建多重提议传达最强信息
- 课堂练习：构建三个等价同步提议

## 6. 谈判中有哪些技巧

### 6.1. 说出来，不要发出去

- 在同步渠道中沟通
- 提出更高的要求
- 维护关系
- 节省时间
- 讨论：同步渠道与异步渠道沟通的优势与不足

### 6.2. 给自己留出让步空间

- 关注整体交易
- 单独议题清单
- 阶梯式让步
- 克服异议
- 批准策略
- 课堂演练：学员演练阶梯式让步技巧
- 金句：永远不要接受客户的第一次还价

## 7. 课程总结

### 7.1. 谈判高手五字诀

- 先字诀
- 他字诀
- 构字诀
- 活字诀
- 力字诀

