

# 《谈判“胜”经》

## ---双赢商务谈判策略

### 【课程背景】

成功的商务谈判是企业利润的保障，也是控制后期项目交付和回款风险的依据来源，谈判过程是一个双方博弈的过程，涵盖了双方的沟通能力、心理素质、情报搜集能力等综合素质，您在商务谈判的时候是否面临以下问题：

客户一直跟你砍价，不关注你的产品或者优势？谈判的时候见不到客户的高层，一直没法拍板？等你已经让步到底线，客户又跟你要附加产品或者增值服务？不知道如何搜集商务情报？不知道如何分析谈判筹码？如何有节奏的让步？谈判前应该做哪些事？谈判桌上应该如何沟通？

然而决定谈判结果 70%的工作在谈判前期，收集对方和竞争者的情报，增加谈判的筹码为自己谋势，从而可以设计科学合理的谈判策略，剩下只有 30%的工作是在谈判桌上。

本课程结合刘老师多年的大客户销售经验以及商务谈判经验，结合知识讲解、案例教学、行动学习工作坊等多种形式，帮你打通任督二脉，成为一位专业的谈判高手。轻松让您的谈判技能提升。梳理出自己企业的一套商务谈判管理工具和流程。让商务谈判从“艺术”变为“科学”。

### 【课程收益】

了解商务谈判的五大局势

认识商务谈判的六大原则

清楚知道商务谈判的七大筹码

掌握获取四大商务情报的方法和工具

学会商务谈判的系统策划

了解四类客户的谈判风格

掌握十八种促成成交的方法

### 【课程时间】 2天,6小时/天

**【课程对象】** 对商务谈判感兴趣的人、大客户销售人员，职场人士，项目型销售人员等等

**【授课方式】** 行动学习工作坊、讲授、游戏互动、案例分析、小组研讨、情景演练

### 【课程特色】

**学：**知识讲解、案例教学

**动：**利用行动学习工作坊，激发学员右脑，让学员积极参与学习，有趣有料

**用：**现场产出适合本企业的谈判工具，回去就可以用

### 【课程大纲】

#### 第一讲：认识什么是商务谈判？

- 1、关于谈判的三大误区：a.谈判等于砍价 b.谈判都是商务人士干的事 c.该销售的时候却在谈判
- 2、商务谈判的定义
- 3、商务谈判的六大要素
- 4、谈判的三大核心与两个类别
  - a. 谈判的三大核心：谁可替代、大与小的游戏、多与少的游戏
  - b. 谈判的两个类别：纵向谈判和横向谈判的优缺点
- 5、谈判的五大局势
  - a.绝对大 b.相对大 c.差不多 d.相对小 e.绝对小

**案例：**去眼镜城买眼镜      李鸿章与英国、日本的谈判

**案例：**小汤山采摘园的故事      某央企的“虎口夺单”

**案例解析：**坐在奔驰上哭的薛女士视频

#### 第二讲：谈判前的情报收集

- 1、谈判利益的三个层面

a.对抗层面 b.选择层面 C.共赢层面

## 2、谈判的六大原则

a.准备 b.倾听 c.调整 d.诚信 e.共赢 f.让步

## 3、谈判的七大筹码

a.情报筹码 b.机动筹码 c.压力筹码 d.心态筹码 e.指定筹码 f.优势筹码 g.人情筹码

### 谈判筹码的等级划分

## 4、谈判的四大情报

a.背景分析 b.对手分析 c.竞争分析 d.筹码分析

## 5、五大背景情报素材 UB、时间、预算、流程、信誉

## 6、情报收集的方法

### 案例练习：科恩的谈判故事

总结：一个成功的谈判，谈判桌前占 70%，谈判桌上占 30%

## 第三讲：谈判前的系统策划

### 1、谈判策略设计

a.明确谈判目标 b.客户的核心利益分析 c.双方的筹码分析 d.六大引导策略分析 e.五大情报素材  
f.编制谈判策划表

### 2、谈判策划清单

### 3、我方谈判目标 底线目标、可以接受的目标、最高目标

### 4、客户的核心利益分析

客户关注的三类人：客户的客户（业绩相关）、客户的对手（竞争资源相关）、客户自己（效率相关）

### 5、双方的筹码分析 工具：让步策略表

### 6、六大引导策略分析 工具：谈判引导策略设计表

### 7、编制谈判策划表 工具：谈判策划汇总表

### 案例练习：“一马平川”，马云利用“100万”搞定川普

## 第四讲：谈判中的沟通技巧

### 1、商务谈判的五大阶段

a.开局阶段 b.报价阶段 c.探讨阶段 d.博弈阶段 E.说服阶段

### 2、开局的策略与技巧

a. 开场的商务礼仪  
b. 建立好的开场氛围、破冰技巧  
c. 开场提问的技巧  
d. 客户沟通的 3 个层级  
e. 如何表达立场

### 3、报价与博弈的策略与技巧

a. 学会惊讶  
b. 先开价的优点与缺点  
c. 后开价的优点与缺点  
d. 价格谈判技巧  
e. 如何突破客户预算的约束 案例：某金融公司的预算突破  
f. 如何应对客户拿竞争对手来压我们价格  
g. 让步的策略

### 4、破僵局与说服客户的技巧

a. 为什么会出现僵局  
b. 追求阶段性成果  
c. 假意请示领导 案例:客户坚持要领导出面怎么办？

d. 沉默是金

e. 强调双方的付出（时间、资源、费用）

f. 说服突破低价的“独孤九剑” **没有说服不了的客户，只有说不清的利益**

你说价格我说价值、转换角度和概念、改变对比对象、核算成本、放大不选我们的风险、标杆客户参观、客情投入、利益交换、放大降价后的损失

g. 客户异议处理五步法

## 5、PDP 在谈判中的应用

力量型、表现型、谨慎型、亲和型不同谈判风格的应对技巧

**视频案例：中国医保谈判技巧**

**视频案例：《都挺好》苏明玉的谈判技巧**

## 第五讲：谈判中的成交技巧

1、成交是 1，其他是 0（落袋为安）

2、利用时间的压力推进成交 **案例：去医院看病**

3、影响成交的心理障碍

4、客户成交的信号

5、成交的催化剂

6、促进成交的“降龙十八掌”（18 种成交技巧）

7、合同条款的注意事项（获得起草协议的主动权）

8、谈判成交后的注意事项

**案例研讨：某诚信公司存储平台的谈判技巧**

**演练：老师会出案例，让大家现场演练 PK**