

《打造你的谈判力》课程纲要

【课程背景】

团队成员总是谈条件不听指挥，客户找一千种理由总是不愿说真实想法，这是你的谈判力薄弱造成的，职场中我们是不是经常会遇到以下情景：

- 明知道客户在找借口，我们竟无言以对
- 苦口婆心说一堆，客户却一句话否决
- 还没有说完一句话，自己已经是聊天终结者
- 准备多时的方案，被客户逼到死胡同
- 心里好多话，面对客户提问却总是说不出来
- 面对问题，压着火气也只能委屈承受
- 总被人牵着鼻子走，成为专业背锅侠

沟通能力和谈判能力的欠缺，让我们在职场和商战中举步维艰，沟通变得毫无目的，学习了很多 SP 配合技巧都感觉没有用。客观的因素是解决不了主观问题的，沟通无技巧，谈判无准备势必会造成无的放矢，屡战屡败。

《打造你的谈判力》课程从实战场景出发，梳理谈判流程，塑造多场景模式，通过案例演练，情景模拟，视频分析等多种途径打造学员的谈判力，实用、有效，为学员准备了拿来就用的工具，让职场谈判不再难。

【课程目标】

1. 认知掌握谈判力的必要性
2. 了解沟通的基本模型
3. 掌握关键对话三要素
4. 掌握 SP 配合的使用环境

5. 掌握多种谈判话术
6. 掌握谈判全过程注意事项

【课程时间】

1天/6小时

【课程讲师】杨军营

【课程对象】

1. 营销团队
2. 管理人员
3. CRM工作人员
4. 人际关系需改善人群

【课程形式】

讲授+互动+视频+案例分析+情景演练+心理学道具

【课程需求】

1.培训场地：

投影、白板、白板笔、话筒、音响

2.培训辅料

白板纸、美纹纸胶带、备忘贴、白板笔(红、黑、蓝)、A4纸

【课程大纲】

1. 双赢销售谈判

- 1.1 什么是双赢谈判
- 1.2 谈判的重要性
- 1.3 谈判信息的收集

1.4 谈判的准备

1.5 确定谈判目标

1.6 如何设定对方的需要

1.7 评估相对实力和弱点

1.8 制定谈判策略

知识应用：制定谈判策略

2 . 销售谈判全流程策略分解

2.1 销售谈判的开局策略

2.1.1 建立谈判优势

2.1.2 优势在何时出现

2.1.3 确认双方的背景

2.1.4 建立优势的方法

2.1.5 取得优势谈判的 2 大原则

2.1.6 开局谈判技巧：移花接木、敲山震虎

2.1.7 问题剖析：为什么谈判高手在对方出价的时候表示惊讶

2.2 谈判中的策略

2.2.1 虚设领导

2.2.2 微笑说不

2.2.3 投桃报李

2.2.4 让步的策略

视频分析：《亮剑》片段

2.3 谈判后期策略

2.3.1 谈盘后期要做的工作

2.3.1SP 配合常用技巧

3.摆脱谈判困境策略

3.1 认知冲突

冲突体验：情景融入

3.2 冲突的常见模式

3.3 欲擒故纵

4.4 如果谈判对手发脾气

3.5 如何应对对方以僵局相威胁

3.6 如何掌握谈判的杠杆

3.7 如何面对强硬的谈判对方

3.8 如何面对不讲理的谈判方

4.0 谈判力提升

4.1 谈判者应具备的素质

4.2 沟通基本模型

4.3 沟通距离应用

4.4 认知关键对话模型

4.5 谈判人员快速提升素质的十字法

4.6 如何阐述自己的观点

4.6 如何表述自己的感受

4.8 如何解释问题

知识应用：问题解释