**E84《双赢谈判技巧》**

开课信息

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **开课期数** | **开课时间** | **星期** | **课程费用** | **开课地点** |
| 第一期 | 2020年03月19~20日 | 周四一周五 | 3980元 | 上海 |
| 第二期 | 2020年07月16~17日 | 周四一周五 | 3980元 | 上海 |
| 第三期 | 2020年10月29~30日 | 周四一周五 | 3980元 | 上海 |
| **备注** | 案例式教学，小班授课，限招35人；  以报名先后顺序为准，满班后的报名学员自动转为下期；  课程费用含培训费、教材费、场地费、午餐、茶歇费及税金（增值税专用发票）。 | | | |
| **报名流程** | 填写最后一页的报名回执表并发送给相关联系人； | | | |

课程背景

* 谈判是所有职场人士都要面对的实际工作难题，成败与否直接影响企业目标的达成和员工士气。然而，对于如何辅导下属完成有效谈判，许多管理者深感困惑——
* 如何才能找到客户的利益点和关注点？
* 如何运用谈判来使自己处于有利地位？
* 如何才能摆脱谈判困境，并达成目标？
* 本课程从谈判的准备、谈判策略技巧、专题探讨等方面，结合心理学剖析谈判对手的性格，并结合实战演练，帮助学员实现有效谈判技巧报价技巧等，促成企业目标的达成。

课程对象

管理者，HR,采购、销售人员等所有企业中需要谈判的人员

 课程收益

1. 提高成交率
2. 获得更多的利润
3. 提高谈判技能
4. 提高价格谈判素养

 课程大纲

开场白：挑战墙+团队公约

导入：《DELL电脑》

**DAY1**

**模块一：谈判类型**

（一）、谈判四类型

（二）、交易型和顾问型谈判区别

1、顾问型谈判的核心：等值交换

教学活动：案例练习

2、谈判变量

1)产品和服务

2)交易条件

3)价格

**模块二：准备谈判——时机**

（一）、四大谈判条件

1、获得了客户有条件的承诺

2、提交产品和服务，交易条件，价格

3、已经用销售技巧去尝试消除客户的顾虑（SC-SC)

4、客户表达了所有顾虑

（二）、洞察力

教学活动1：解读微动作微表情

教学活动2：自我测试

（三）、谈判策略

1、弹性区间

2、四大策略

3、三人活动：谈判计划表一一制定备选方案

（四）、心态

1、力量Vs．压カ

2、改善你的心态

**DAY2**

**模块三：无效行为**

（一）、无效行为12条

1、教学练习活动

2、重新引导无效行为四步骤

**模块四：开始谈判**

（一）、铺垫谈判

* 构建谈判框架
* 制定谈判议程

（二）、解決分歧

解决分歧三步骤

* 定义分歧
* 探讨备选方案（假设性问题）
* 达成暂时的共识

(如果其他条件不变的情况下，这个问题就解决了。您是这个意思吗？）

（三）、打破僵局

* 承认僵局
* 说明继续下去的理由
* 建议暂时变换节奏

1、变换节奏

2、负面摆锤---探测对方底线

* 接受
* 中立
* 不接受

3、教学活动与练习

（三）、达成最终协议

1、谈判破裂

* 表示遗憾
* 解释你的决定，突出对对方的损害
* 不要关闭合作之门

2、达成协议话术

* 总结新的提案
* 突出利益
* 确定双方行动计划

**模块五：综合练习**

1、融会贯通角色扮演：谈判

2、总结：谈判

讲师介绍

**季婉老师**

* 上海同砺智库高级顾问
* 上海地平线培训网高级顾问
* 人课合一黄埔十五期明星培训师
* 曾是前程无忧全国业务明星
* 曾任智联易才全国销售支持总监
* 十九年销售和营销管理经验
* 2018年中华人民共和国文化司特邀讲师
* 东广新闻台《职场江湖说》特约嘉宾
* 《销售罗盘》&《信任五环》认证导师
* 2018年STA讲师大赛上海赛区决赛冠军
* 2018年ITS全国百万课酬大赛最佳创意奖及全国十强

**【背景介绍】**

**具有央企、外企、民企十九年工作经验，积累了丰富的销售及管理实战经验**

* 2015-至今，职业销售教练、咨询师。近150天授课经验，标杆合作客户包含但不仅限于中石化、交通银行、日立化成、光明集团、东方有线、上海电气、上汽集团、南京银行、江南农商银行、FX168财经网、上海汇金百货、贝勒医疗、浙江大学，上海大学，山东大学等。
* 2013-2015，全国知知名的人力资源服务公司上海销售总监/全国销售支持总监，带领247名销售创造2.5亿行业销售神话，人均销售业绩超过行业三倍；
* 2004-2013，全国网络招聘排名第一的外企，客户经理，全国业务明星；
* 1999-2004，全国电子百强之首的央企，江苏省销售经理，全国优秀销售团队；

**【擅长领域】**

销售实战及职业能力提升，如销售心态激励、顾问式营销技巧、大客户营销、谈判技巧、销售团队管理等内容。

**【部分合作客户】**

**• 500强**

中石化、交通银行、松下电器、绿地集团、分众传媒、神州数码、日立集团、光明集团、东方有线、上海电气、上汽集团、南德认证

**• 金融行业**

交通银行、南京银行、江南农商银行、中国人民保险、FX168财经网、Origin ECN、南京农分期、兴银融资租赁（中国）有限公司、百年人寿、太平人寿保险（电子商务）有限公司、仲利国际租赁有限公司、银联商务、杭州邦民实业

**• 工业/制造/工程/化工**

日立化成、克瑞中国、一诺仪器、大连互感器集团、大连新安越、上海沃迪自动化装备股份有限公司、上海凯驰防腐工程有限公司、上海中村精密金属有限公司、上海郡是通虹纤维有限公司、上海东色日化有限公司、日三环太铜业（上海 ）有限公司、上海特殊陶业有限公司、上海益莎实业有限公司、上海斯茨建筑节能技术有限公司、上海星藤机械有限公司、帕柯工业设备（上海）有限公司、星海企业、上海特殊陶业（实业）有限公司、上海电气、苏交科集团股份有限公司、海得电气、上海南洋电缆

* **家用电器/连锁零售/消费品**

松下电器、博西家电电器、上海汇金百货、常春藤、乔治白、长江口投控集团、光明集团下属光明米业、金枫酒业（上海老酒石库门）、正广和饮用水、上海益力多乳品有限公司、

* **广告媒体/电子商务/IT/互联网/印刷/通信/软件**

分众传媒、神州数码、齐家网、科韬广告（北京）有限公司、金山区国资委下属上海金滨海文旅投资控股集团有限公司、网化商城（电商）、舞泡、睿格斯（上海 ）广告有限公司、太平人寿保险（电子商务）有限公司、丰盛印刷（苏州）有限公司、上海移为通信、漕科创**、**上海市文化广播影视管理局、易百信息技术（上海）股份有限公司、博彦科技股份有限公司、山信软件股份有限公司

* **物流/贸易**

顺丰快递、新跃物流、上海佑玛道商贸有限公司、伊昇机电贸易（上海）有限公司、神原汽船（中国）船务有限公司、上海迪森特商业有限公司、捷时雅（上海 ）商贸有限公司、捷客斯（上海）企业管理有限公司、大福（中国）物流设备有限公司、阪东（上海）管理有限公司、家迎知（上海）商贸有限公司、顺科国际货运代理（上海）有限公司、欣海报关、上海加德尼亚建材有限公司、太义广上海贸易有限公司、郡是（上海）国际贸易有限公司、川崎摩托（上海）有限公司、日清奥利友（上海）国际贸易有限公司、科丝发国际贸易有限公司、苏州合田刺绣有限公司、三井金属（上海）企业管理有限公司

* **科技**

维坤智能科技（上海）有限公司、上海易谷网络科技有限公司、浙江星博生物科技股份有限公司、上海冰鉴信息科技有限公司、浙江金乙昌科技股份有限公司、上海多宁生物科技有限公司、上海漕河泾奉贤科技绿洲建设发展有限公司、远见生物科技（上海）有限公司、新梨视网络科技有限公司

报名表格

**课程名称：**《双赢谈判技巧》

**上课时间：**

**课程费用：**3980元/人

**上课地点：**上海

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 公司名称： |  | | |
| 公司地址： |  | | |
| 联系人： |  | 电话： |  |
| 性 别： |  | 传真： |  |
| 部门及职务： |  | E­-mail |  |
| 参加人姓名： | 部门及职务 | 手 机： | E­-mail |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **您的其他要求和相关说明：**   * 付款方式：□现场交课程券 □课前汇款 □其他 * 预定宾馆：□需要 □不需要 住宿标准及预算要求 * 预定票务：□需要 □不需要 车次或航班要求 * 其他要求：   **听课须知：**   1. 案例式教学，小班授课，限招35人；（以报名先后顺序为准，满班后的报名学员自动转为下期。）   **银行账号：**  户 名：上海同砺企业管理咨询有限公司  开户银行：农业银行上海四平路支行  账 号：0337 4600 0400 1060 6  C:\Users\ai_Y\AppData\Local\Temp\WeChat Files\fbd34256f06d47c8a006502a0a32b31.jpgC:\Users\ai_Y\AppData\Local\Temp\WeChat Files\b582be23d26ac64ac94fecb9e16a1db.jpg**联系方式：**  林苗（渠道部经理）  电话：021-58653259  手机：13564679986（同步微信）  QQ：1219176301  邮箱：[linmiao@tonglishare.com](mailto:linmiao@tonglishare.com) **同砺学习圈** **同砺智库联盟** | | | |