**从对抗到共赢——销售谈判技巧**

**From confrontation to win win: Sales negotiation skills**

**类型/Type：**公开课 Public Training

**语言/Language：**中文Chinese

**费用/Fee：4580元/人**RMB

* **排期/Schedule**

**上海：**2021年11月10-11日

**北京：**2021年12月16-17日

**深圳：**2021年12月23-34日

* **培训议程/Agenda**

|  |  |
| --- | --- |
| * 08:30-08:55 签到 Register | * 12:00-13:00 午餐 Luncheon |
| * 09:00-10:30 培训 Training | * 13:00-15:30 培训 Training |
| * 10:30-10:40 茶歇 Coffee Break | * 15:30-15:45 茶歇 Coffee Break |
| * 10:40-12:00 培训 Training | * 15:45-16:30 结束Training end |

* **概述/Overview**

**课程导言**

* 1% 的价格下降，7%的利润率受到影响
* 65%的业务失败，大多因为不够专业的业务谈判
* 谈判过程也是销售过程，谈判结果决定销售成败
* 谈判技巧源自销售技巧，却具有独特的流程和技巧
* 能成功谈判的业务人员，收获的绝不仅仅是生意的成功

**课程目标**

1. 目标–学会实现业务目标而设计谈判
2. 规划–懂得规划并主导整个谈判过程
3. 探测–揣摩对方的思维方式和谈判底线
4. 沟通–谈判中的利益沟通模式与技巧运用
5. 策略–谈判策略以及破解谈判策略的方法
6. 演练–演练案例亲身体会谈判的真实动态
7. 掌控–谈判的流程节点和核心步骤的主导
8. 成交–有策略地让步来锁定谈判结果成交

**学员对象**

一线业务人员和经理、业务发展经理、市场营销人员等。他们都将从本课程中获益。

**课程受益**

1. 洞察对方在谈判中的思维方式和底线设定
2. 利用差异化的价值出现技巧来获得认同感
3. 瞄准业务目标而规划实施并掌控谈判过程
4. 通过沟通来润滑各方关系以实现谈判目标
5. 运用各种力量和策略达到谈判目标实现多赢
6. 运用有策略性僵持和让步逐步锁定谈判结果

**讲授方式：**

案例分析 小组讨论 角色扮演 头脑风暴

* **活动纲要/Outline**

|  |  |
| --- | --- |
| **第一部分：销售谈判的定义与理论**  **一、理解谈判的双方**  **学习攻略：任何业务如果正式进入谈判环节，便面临着风险的增加和成本的提高。大部分谈判并不是简单的你死我活，高超而又专业的谈判能够帮助谈判人员更快的成交并赢得更多的机会。拥有先进的谈判思想并深刻理解谈判的本质，是很多优秀谈判人员能够快速取得谈判成功的原因。**   * + 谈判的视野层面 （竞争+合作+创意）   + 衡量谈判的结果 （成功和失败）   + 谈判的基本原理 （我方和他方）   + 谈判各方的目标 （增加和减少）   + 谈判的开始和结束 （谈判周期）   + **案例演练之一**：购买一块桌布的谈判   + **现场指导：**学员谈判的点评和指导   **二、底线的秘密和突破**  **学习攻略：准确地探知对方谈判的底线，除了敏锐的直觉，还需要科学的分析方法。在竞争的环境中，差异化自己的优势的同时并用数字量化自己的价值，能够赢得谈判对手的欣赏和认可。**   * + 谈判的区间和底线划分 （进攻和防御）   + 决定谈判底线的八大要素 （底线的要素）   + 谈判的价值交换和底线的突破 （量化价值沟通法）   + 差异化的价值和价值沟通 （价值的独特性分析）   + 竞争的优劣势分析 （SWOT分析法）  1. **谈判中的信息获取**   **Negotiation Information Acquirement**  **学习攻略：知道对方的底线并不必然导致按照底线成交。知道对方的让步范围和进攻策略需要谈判人员掌握更多的信息。谈判过程中的信息获取远远没有销售过程的信息获取那么容易，所以谈判人员需要拥有更强的信息获取能力。**   * + 成功的核心秘密   + 获取谈判信息的提问   + 独特的漏斗式提问方法   + 漏斗式提问方法的现场演示  1. **谈判中的策略以及手段和方法**   **Negotiation Strategies and Approaches**  **学习攻略：有的谈判套路老谋深算虚虚实实，有的谈判招式初出茅庐生涩僵硬；没有攻无不克的套路，也没有屡战屡败的招式。无论是进攻还是防御，谈判套路和招式都会或多或少地影响谈判人员的心理防线，从而影响到预期的谈判结果。**   * + 对方占优势下的策略 （常用策略）   + 对方处弱势下的策略 （常用策略）   + 优劣势均衡下的策略 （常用策略）   + 其他可能的谈判策略 （其他策略）   + 常用谈判策略的两面性 （进攻+破解）   + 谈判的心态和心态管理 （尽量避免+尽量做到）   + **案例演练之二**：厂房扩建的报价谈判   + **现场指导：**学员谈判的点评和指导 | **第二部分：谈判的博弈和力量的运用**  **一、如何规划一个好的谈判开始**  **学习攻略：战场上没有侥幸。每一个成功都离不开精心策划。巧妙计划，不打无准备之仗，是每个优秀的谈判人员在谈判前都会多花精力的必要功课。谁的规划和准备做的更加充分和专业，谁就更加有可能在谈判中获得更好的成功。**   * + 确定谈判的目标 （目标的优先序+分解）   + 明确谈判的项目 （项目的价值和对方收益）   + 设定项目的区间 （优先级+四个区间）   + 评估双方的力量 （力量对比的优劣势）   + 可行的谈判方案 （要素和要素组合）   + 选择谈判的策略 （目标+组合+风险）   + 谈判的换位思考 （他方的可能性）   + 谈判的备选计划 （方案备选+创新）   + 谈判的团队规划 （结构+模拟实战）   **二、谈判的过程和力量的博弈**  **学习攻略：目标是在过程中实现的。一个流程混乱，节奏失控的谈判很难赢得主动。优秀的谈判人员不但始终紧紧地瞄准目标，而且同时也会步步为营，严格把控个个谈判环节，充分利用每个谈判力量和筹码，甚至不惜制造僵局，直至目标达成。**   * + 谈判的一般流程 （过程+节点+力量）   + 谈判的核心步骤 （主导过程+挽回被动）   + 谈判的开局管理 （开局要点+开局之后）   + 谈判的僵局管理 （制造僵局+僵局转化）   + **案例演练之三**：年度采购合同的谈判   + **现场指导：**学员谈判的点评和指导（引入“观察员”作为独立的“点评”第三方）   **三、如何修改谈判各方的心理认知**  **学习攻略：谈判人员内心对事情的看法和判断会影响谈判的目标、模式、策略以及情绪。巧妙和高超的沟通能力能够影响对方的心理认知。优秀谈判人员的高情商沟通往往会赢得更好的谈判效果。**   * + 谈判底线的认知陷阱 （买方成就+让步风险）   + 站在对方立场和角度 （理解心态+修改认知）   + 获得对方的积极认可 （认知层面+价值强化）   + 影响和修改对方认知 （心态管理+底线评估）   + 如何坚持我方的要价 （坚持要点+坚持策略）   + **案例操作之四**：设备报价的谈判   + **现场指导：**学员谈判的点评和指导（引入“观察员”作为独立的“点评”第三方）   **四、实现谈判目标的让步策略**  **学习攻略：没有原则和缺少策略的退让极有可能毁掉一个富有价值的谈判。兼顾攻防的巧妙让步不但能够有效地获得对方的让步，而且还能够将谈判的步骤逐步推进到成交的终点，甚至让双方在愉快的氛围中，水到渠成地达成共识。**   * + 谈判让步的规划 （让步模式和风险）   + 谈判让步的艺术 （让步的防御和进攻）   + 让步模式的选择 （让步的价值和成本）   + 运用非对称交易 （巧妙的交换原则）   + 谈判让步工作表 （让步的得给清单）   **五、谈判成交阶段以及后续谈判能力的提升**  **学习攻略：善始善终不仅仅是流程和环节，也是能力和修养。谈判的成交并不必然意味着谈判的成功。成功的谈判需要优秀的能力。优秀的能力都是在不停地实战中检验，并在不断的总结和反思中提炼和升华的。**   * + 谈判成交和收尾 （成交信号+成交仪式）   + 谈判的结果审查 （目标达成+关系匹配）   + 自我的提升总结 （经验总结+优化提升） |

* **讲师介绍/Lecturer**

**王老师**

* 关键客户管理教练 - 工业品销售培训专家
* 原汉高（中国）亚太区首席大客户销售教练
* 18年的跨国上市公司(500强)销售与培训经验
* 多年大客户销售教练，培训过的销售人超5000人2017年被汉高（亚太）返聘培训25天

**授课风格**

以多年的实战销售经验为基础，结合国外版权销售管理的新思路为核心，注重培训理论与案例结合、实战化和工具化的结合。课程观点新颖、语言幽默、案例贴切、气氛活跃，深入浅出，特别容易引起学员互动和共鸣；透过互动启发式研讨交流，引导学员突破固有思维，并结合实际落地实施。

**工作履历**

2005任职于世界五百强汉高公司，先后担任大中华区首席销售培训师、中国区战略销售经理、中国区销售人才发展经理、亚太区销售教练及全球专业学院经理等职位。

2007年公司的产品价格上调，导致销售人员业绩和信心急剧下滑，王老师迅速组织销售精英共同开发出《谈判技巧》和《涨价策略》两门课程，为汉高全球销售人员开展轮训。经过轮训，不仅重振了销售人员的信心，更使业绩腾飞，为公司带来了近3亿元的利润。

王老师以专业和务实的态度开发并创新了公司业务模式，与国际和国内的多家行业领导者签订了战略合作联盟，极大地增强了公司的竞争优势；发起并主持多个行业的高峰论坛，极大地增强了公司行业影响力，并带来了业绩上的突破近亿元

王老师参与建设汉高全球专业学院，负责销售课程的开发和优化、国外销售课程的引进和本地化，讲授的主要课程包括：《关键客户管理》系列、《解决方案式销售》、《聚焦客户的价值销售》、《动态销售谈判》、《大客户管理》系列、《价格诊断》、《涨价技巧》、《IMPAX》、《顾问式销售》等。

2014年任职于美资企业赛默飞世尔高级培训经理，为企业搭建了销售培训体系、销售测评、全球第一个的四级专业技术测评和晋级系统、员工技能成长路径、微课堂学习及落地辅导等体系。

**授课特色**

可中、英双语授课，客户满意度高。

聚焦于学员实际问题，分析问题总结经验，帮助学员突破销售瓶颈。

注重实战与案例教学，对学员案例进行现场分解和重构，课堂中穿插实时的角色扮演和实战点评。

擅长抓住学员个体特点进行顺势辅导，对问题本质进行针对性解决。

**部分内训客户**

王老师课程效果反馈极佳。无论学员来自大陆，香港，台湾，日本、韩国、印度、马来西亚还是其他国家和地区，大部分学有所得，成为行业销售精英。以下是王老师培训过的部分客户：

化工：德国汉高(2017年被返聘25天课程)、三博生化、佳化化学、西卡国际、华谊集团、泰利得化学、华海环保、常州强力电子新材料、胶王北京(2期)、美国运安、贺利氏

汽车：芜湖大陆汽车车身电子、上海现代摩比斯汽车零部件、无锡威孚高科技集团、宁波嘉隆工业、鑫联轮胎、郑州金利高科、上海屹丰集团、西安伊思灵华泰(2期)、波鸿集团等

电子：福日电子、讯方科技、江苏卡欧电子、英思科科技、福州两岸照明、业际光电股份、江苏东大、贵阳中航工业、新雷能、武汉永力等

包装：德国克朗斯、道格包装、宏全集团等

机械：新朋金属、赫比国际、爱美克、凯斯机械、上海鸣志电机股份、威孚高科技、常发制冷、太仓斯穆-碧根柏（钢材）、德国德图、韩国浦项不锈钢等

医疗：润东医药、普天阳医疗器械、飞利浦医疗器械、麦柯唯、广药集团、赛默飞世尔等

软件：徽合肥航天信息、鲁能软件等

物流：南京金陵交通运输、德邦物流、中国邮政江苏EMS、九曳供应链等

金融：交通银行上海分行（2期）、贵阳黔商市西投资担保、光大银行北京分行、工商银行安徽省分行

通信：中国联通广东分公司、广东电信、长飞光纤光缆、麦博韦尔等

其他：优米网、报喜鸟集团、常州贝尔地板、南京中核华纬、中盐集团、卓美亚喜玛拉雅酒店等