**强化销售中的谈判能力**

Negotiating to Defend and Protect Your Margins

课程意义：

销售的核心任务之一，是维持企业的利润水平，而不仅仅是完成销售量。如何在与客户的交流中，既充分体现出对客户的价值，又帮助企业获得相应的利润，同时还有利于维护谈判双方的合作关系，是每个销售人员必须提升的能力。

本课程围绕着企顾司集团独创的谈判的五个黄金准则，运用大量的案例演练，引导学员改善当前的谈判行为。

参加对象：

\*具备一定的销售经验，希望提高和完善自己的谈判技巧，以便能在激烈的市场竞争中运用谈判技巧保护企业利润的相关人士

内容大纲：

1. 谈判与沟通

\* 谈判的定义——为什么要进行谈判

\* 左右谈判成功的因素

\* 谈判中的十大过失

\* 了解沟通的障碍

\* 谈判中的有效倾听

\* 谈判中的有效提问

\* 谈判中的有效表达

\* 识别客户的误区，克服理解的障碍

2. 客户为什么来谈判——做一个高效率的谈判者

\* 销售人员的职责

\* 客户对我们的期望

\* 客户的需求和动机

3. 影响力的作用

\* 关于外在影响

\* 关于内在力量

4. 强化论证，克服障碍——做一个有说服力的谈判者

\* 论证的公式：FABE

\* 强化论证的几个技巧

5. 谈判前的准备——做一个有准备的谈判者

\* 关于谈判前准备的内容

\* 关于准备的步骤

6. 谈判中的五个准则——做一个专业的谈判者

\* 永远不要在谈判开始之前先建议妥协, 锁定谈判条款，让客户一步一步地承诺合同

\* 关于价格问题

7. 识别对手的圈套——做一个有勇有谋的谈判者

\* 谈判对手最常用的圈套

\* 您的应对方法

8. 防止冲突，巩固关系——做一个战略型的谈判者

\* 防止冲突

\* 巩固关系

\* 衡量谈判成败的最终评价标准

Program Outline：

1. Negotiation and communication

\* Definition of negotiation - why we need to negotiate

\* Successful negotiation factors

\* Ten mistakes in negotiation

\* Understanding communication obstacles

\* Listening effectively in negotiation

\* Questioning effectively in negotiation

\* Presenting effectively in negotiation

\* Identifying misunderstandings and overcoming the obstacles

2. Why customers negotiate - being an efficient negotiator

\* Duties of sales person

\* Expectations of customers

\* Motivations and needs of customers

3. The power of influence

\* External influence

\* Internal power

4. Enhancing arguments, overcoming obstacles -being a convincing negotiator

\* FABE argument formulation

\* Skills to reinforce arguments

5. Preparation before negotiation - being a well -prepared negotiator

\* Contents to prepare before negotiation

\* Steps of preparation

6. Five principles for business negotiations - being a professional negotiator

\* Never compromising before a negotiation, sticking to negotiation terms, making customers committed to the contract step by step

\* About price

7. Identifying the traps of your counterparts - being a smart negotiator

\* Often-used traps of your counterparts

\* Your solutions…

8. Avoiding conflicts and consolidating relationship -being a strategic negotiator

\* Avoiding conflicts

\* Consolidating relationship

\* Criteria for a successful negotiation