**步步为营步步赢——六大步搞定商务谈判**

【时间地点】5月24-25日济南

【培训对象】销售、大客户经理、甲方和乙方相关人员

【课程费用】RMB 4800元/人（包含：培训费、教材、午餐、茶点、发票）

【企业内训】此课程可以邀请我们的培训师到企业开展内训服务，欢迎来电咨询

**课程背景：**

“政企谈判所赢得的利益是企业的纯利”！优秀业务人员可以为企业赢得合理甚至丰厚的利润，而同时让政企客户感觉赚到了、物超所值，这叫感觉共赢！普通业务员让利到血本底线，却还是让客户觉得不爽气、不舒服、不愿意合作。谈判不是凭经验感觉、而需要方法技巧！

作为“专业人士”的您，可曾遇到过这些情况：

后疫情时代经济不景气，如何找到自己的竞争优势与谈判筹码？

对方一副高高在上的姿态，如何去应对其苛刻要求？

甲方拿竞争对手低价压你，否则就另选他家，你该怎么办？

无论你谈了多少好处性价比，对方就是只跟你计较价钱，如何应对？

原材料涨价，客户却怎么都不肯随行就市涨价，是否要屈就妥协？

客户用多年老关系人情压你，如何去应对其苛刻要求？

明知甲方耍花样，却不敢点破道明还要屈就屈服。能否跟甲方说NO？

如何从小单谈到大单，从小份额谈到大份额？

如果您有以上困扰，通过张路喆老师的“四步法谈判工作坊”课程，两天课程可实打实地帮助您提升谈判谋略布局能力，掌握谈判专业战术技巧，四步搞定政企客户、提升销售业绩！

**课程收益：**

● 学会运用谈判力量分析表寻找双方的优势和不足，在不利情境下也要找到自身的筹码，找到对方要害，运用有效筹码让谈判立于不败之地

● 掌握谈判的四个专业步骤，每个步骤的注意要点和方法技巧，包含开局破冰、提案引导、讨价还价的技巧、条件让步的技巧，制造和突破僵局的技巧

**课程风格：**

♦ 源于实战：课程内容来源于个人和客户实践经验，注重实战、实用、实效

♦ 优雅风趣：犹如春雨渗入学生心田，生动形象、妙语连珠、引人入胜

♦ 逻辑性强：深入浅出，条理清楚，层层剖析，环环相扣，论证严密，结构严谨

♦ 方法论新：建构主义+刻意练习+引导学习+实战演练+视频分析

**课程对象：**销售、大客户经理、甲方和乙方相关人员

**课程方式：**讲授+讨论+案例分析+视频分析+练习+实际案例PK

**课程大纲：**

**第一讲：因人而异沟通——做一个沟通谈判的主导者**

1. 通过被全球100多万人测试并验证了的「FLEX性格行为测试」，建立每个人自己的性格量表。

2. 令学员深刻体会不同风格的人际关系谈判所带来的效果

**测评：**FLEX性格行为测试

**第二讲：六大步搞定商务谈判之布局**

**第一步：分析策略、寻找筹码**

1. 体验式的游戏“热身”：引出谈判的概念和运用范围，体会个人目前的谈判思维模式，引出培训的意义

**2. 甲乙双方的6种筹码**

1）利弊好坏

2）实力地位

3）选择替换

4）吓唬威胁

5）第三方

6）时间筹码

**案例引导：**合同续期

3. 突破思维找筹码，交错叠加用筹码——重视时间、选择替换等隐性筹码

4. 逆势反转找筹码——单点突破、优势挂钩、利益联盟、以退为进

5. 业务人员貌似弱势，其实大都能找到与甲方势均力敌的筹码

**案例引导：**既存合同涨价

6. 业务员如何在大客户面前不气短?如何营造自我价值优势

**案例剖析：**谈判的力量分析与筹码转换

**思考讨论：**我方和对方的所有筹码，搭建自身团队的优势筹码库

**第二步：路径策划、谈判准备**

1. 正确理解销售谈判的双赢思维，“如何让大家感觉双赢”

2. 谈判的三个控制要素：运用力量筹码、设计谈判路径、准备替代方案

3. 设计谈判路径：销售案例实战研讨，甲乙双方的路径设计

4. 准备替代方案BATNA：Best Alternative to a negotiated agreement

**5. 标准谈判准备流程**

1) 确定谈判人选

2) 收集谈判信息

3) 检视谈判筹码

4) 确定谈判目标与底线

5) 拟定谈判主策略步骤

6. 谈判说服技巧：情、理、利、力

7. 回归核心优势筹码——攻其所必救也

**第三讲：六大步搞定商务谈判之实操**

**第三步：开局破冰、造势定调**

1. PPP谈判开场引导（Purpose目的、Process过程、Payoff收益）

2. 开局破冰：软破冰与硬破冰，主动定位定调，适当建立紧张氛围

3. 谈判两个立基点：基于“立场”和“利益”两方面的谈判

**案例研讨：**透过“表面立场”找到背后的“真实利益”

4. 练习区分甲乙双方的“公家利益”/“感性利益”/“个人利益”

**视频案例研讨：**找到对方的忧虑与隐患（个人利益与感性利益），晓之以害

**目的：**营建氛围、定调定位

**第四步：提案引导、塑造期望**

**思考讨论：**先开价还是后开价（提案）？让提案先声夺人

1. 用“条件句”开场,掌握可进可退的主动权

2. 有理有据“搭柱子”的提案，让客户接受你的理由

**3. 推测虚实、投石问路的四大招**

1) 强势高开硬出牌

2) 提供方案软出牌

3) 小利诱导请入瓮

4) 先抑后扬定大局

4. 提案引导的阶段目的：影响对方的期望值、探测底线

**练习：**给你的提案搭柱子,举实际谈判案例做提案实例演练

**第五步：讨价还价、推档争利**

1. 议价三原则——案例引导掌握三原则，关键掌握“条件式让步”原则

2. 让步的策略和方法——案例练习三种常用让步法

3. 议价的心理博弈，克服销售谈判容易犯的几个错误

4. 讨价还价的谈判技巧(高抛、捍卫、做加法、做减法、交集法)

5. 让价格与各种条件捆绑,条件式让步

6. 讨价还价目的：分毫必争，最大争利

7. 销售与采购讨价还价案例研讨

**真实案例模拟演练：**讨价还价(用实际案例进行小组代表谈判PK挑战)

**第六步：促成协议、感觉共赢**

1. 拓宽策略与逐项策略——不同方法寻找共识交集与解决方案

2. 协议阶段谈判可能面临的“重头来过、附加要求、经费有限”等问题应对

3. 探讨谈判中可能出现的各种僵局/异议/圈套等问题应对

**案例练习：**达成共识的方法

4. 把面子留给对方,里子留给自己，实现“感觉双赢、愉快合作”

**Q&A：**答疑解惑现在进行时谈判问题

**【专家介绍】张老师 实战销售管理专家**

**中、英、日三语授课**

日本大阪大学国际公共政策硕士

松下集团日本关西总部董事会特邀讲师

LIFO心理测评国际培训师/哈里逊心理测评国际培训师

行动教练认证

**曾任：美国通用电气（世界500强）丨中国区培训经理**

**曾任：法国****索迪斯（世界500强）丨中国区日本企业业务拓展总监**

**擅长领域：大客户销售、销售团队建设与管理、销售谈判、销售礼仪**

**→成功签下连续15年的千万级战略性合同，创造****索迪斯全球最长合同记录，至今无人打破**

**→入职半年签订建武音响600万、康奈可300多万2个百万级别项目，成功打开索迪斯集团华东、华南区日企市场，创下索迪斯集团销售传奇。**

**→打造索迪斯对日企销售团队,带领团队第一年实现3000万业绩，且第二年业绩增长到4500万，从而使陷入困境5年的日本市场扭亏为盈，企业利润提升40%。**

**实战经验：**

**► 销售团队管理与谈判王者：带领团队连续2年获得销冠，每年业绩保持在全公司前三**

曾为索迪斯（中国区）从“0”搭建日企事业部，积极扩大国内日企客户群，突破企业中国区5年无日企客户的局面，**并将日企签约年限1年平均升至3.5年，保证运营团队的稳定性，降低人才和运营成本15%。**使所带领团队**连续2年成为公司销冠，后续每年业绩保持在全公司前三名。**

**► 课程开发能手：所开发的OJT课程包，成为考核员工去总部OJT的唯一KPI**

任职GE通用电气期间，参与开发SOP制作课程并在全公司范围内普及，累计主导或参与开发6门课程，共获得**12项GE全球认证的课程授课资质，并进行30场中英日三语培训。**因表现优异，获公司2007年培训之星。

**部分成功案例：**

✈曾为**长谷川香料**进行《管理素养》等系列课程，帮助企业提升目标管理、团队发展等技能，**累计授课10期。**

✈曾为**丰田汽车**进行《MTP管理课程》等系列课程，课后使2018年企业销售业绩提升5%，**累计授课10期。**

✈曾为**YKK中国**中层管理进行《问题解决和销售发表》课程培训，帮助学员制定多个解决问题流程，其中旗下大连工厂销售和采购审批流程的问题解决流程，被评为2018年最佳并应用到实际，后**连续返聘3年。**

✈曾为**住友商社**（世界500强）进行《团队管理和沟通》培训，有效帮助学员提升销售谈判、销售技巧等技能，获得学员一致好评，**返聘3期**。

✈曾为**高德**进行《解决方案式销售流程工作坊》培训，得到高管一致好评，之后**返聘第二期为管理者做《团队建设与管理》。**

✈曾为日本企业**中山武藏涂料**做工作坊，**从一天的线上和线下成功延长至三天**，解决了多年以来客户的目标管理无法落地的问题，得到总经理和经营层的一致称赞。

**主讲课程：**

《PSS-专业销售技巧》

《智夺订单—与买方共赢的大客户销售策略与技巧》

《步步为营步步赢——六大步搞定双赢商务谈判》

《销售流程与销售工具开发工作坊》

《打造王者之师——高绩效销售团队的建设与管理》

《有“礼”走遍天下-基于客户交往的实战销售礼仪》

《营销制胜、勇拔头筹——沙盘模拟课程》

《渠道开发与管理——B2B行业经销商管理解决方案》

《B2C敏捷式销售成交法》

**授课风格：**

**源于实战：**课程内容来源于个人和客户实践经验，注重实战、实用、实效

**优雅风趣：**犹如春雨渗入学生心田，生动形象、妙语连珠、引人入胜

**逻辑性强：**深入浅出，条理清楚，层层剖析，环环相扣，论证严密，结构严谨

**部分服务过的客户：**

**通讯/运营：**中国通信服务、湖北电信、中国移动辽宁、广电集团广州、福建国网亿榕信、中国电信上海号百、沈阳移动、联通上海、吉林移动、中国电信青浦分局、上海信辉科技等

**能源：**中石油华北局、中石油江苏、盘江电投、国信协联能源有限公司、国家电网南瑞集团、隆基光伏、爱旭太阳能、协鑫（集团）控股有限公司、物产环保能源股份有限公司等

**金融保险行业：**工商银行上海分行、太平人寿、中银人寿、东风汽车金融、长安汽车金融、泰州市交通银行、农行人寿广东、农行蓟县、金联创网络科技、吉林金服科技服务有限公司、国药控股（中国）融资租赁有限公司等

**制造业：**

（央企国企）：上汽国际、宝武集团、新疆八钢、湛江钢铁、唐山钢铁、一汽奔腾（3次）、广西柳工集团、上海振华重工、苏州中核苏阀、公司湖北中烟、北京康瑞普冶金设备有限公司、深爱半导体、广州人民印刷厂等

（外企）：蔡司中国、苏州帝目自动设备、冠捷科技、安姆科包装集团、维苏威铸造材料（苏州）有限公司、欧科空调、理光（中国）投资有限公司、凸版印刷、佳能集团、YKK中国、YKK无锡、TDK中国、长谷川香料、APAC、大和热磁、兄弟（中国）、上海日精仪器、中山武藏涂料有限公司、东丽先端材料研究开发（中国）有限公司、CDK中央电子工业株式会社等

（民企）：传音集团（海外）、TCL海外、安吉尔净水、金发科技、上海海泰汽配有限公司、杭州老板电器股份有限公司、苏泊尔、台州巨东、浙江荣盛控股集团、浙江卧龙集团、杭萧钢构、浙江万马高分子（2次）、海尔华东（2次）、江南电缆、常州祥明电机、常州天虹装饰材料、苏州明特威、苏州伊塔电器科技股份有限公司、成都成高阀门、厦门特仪科技有限公司、厦门力和行、江西渥泰环保科技、山水集团鲁西区域、淄博裕民基诺、唐山惠达卫浴（2次）、深圳领灿科技、温州爱氏眼镜、广州新昌景集团有限公司、江苏华鹏智能仪表、宁波兴业盛泰集团有限公司、深圳海德技术股份有限公司、宁波润禾高新材料科技股份有限公司等

**运输：**中远海运集团、中国南方航空集团、上港集团、中交上海航道局、徐港集团、三菱物流、雅玛多（日本最古老物流公司）、榆林象道物流、沛华运通国际物流（广东）有限公司、深圳中技物流、百胜冷链物流、寰宇东方国际集装箱（启东）有限公司、沛华运通国际物流（青岛）有限公司等

**IT：**松下信息（5次）、松下IT、ISID（日本）TecAlliance（德国）、上海原色网络信息、浙江保信科技有限公司、等

**高新科技：**千寻（阿里&兵器部合资）（2次）、高德智感、深圳特发集团、广州利洋水产科技、星网视易、宁波伟力机器人、天津膜天膜科技股份有限公司等

**服务：**中汽认证、新华联上海、普研(上海)标准技术服务股份有限公司、上海紫苏美体、苏州象爻集团、宁波市安全三江、尚品宅配、合肥金源世纪物业、福州登特口腔、宝钢梅山集团有限公司、上海天予欣机电有限公司、太平人寿保险、北京红辉行商贸有限公司（礼品服务）等

**食品：**中粮面业厦门、金猫咖啡、杭州微念、南侨食品集团

**其他：**绿城集团、厦门火炬集团、金地集团、建业集团、光大置业、中国葛洲坝集团、中国能源装备公司、湖南联合出版社、湖南益阳新华书店、新疆泰昆集团、领因、上海诗丹德生物技术有限公司、住友商社、古川物产、伊藤忠商社、云南昊楠科技有限公司（2次）、上海天强建筑咨询公司、河南金利金铅集团有限公司

**部分客户评价：**

经过几天培训下来，发现张老师不仅只是形象好，气质佳，声音甜美，更有丰富的管理和销售工作方面的经验。张老师循循善诱，善于诱导。这种行动式的启发教学对我们这些已步入中年的男人来讲，是很有效果的。

**——雅玛多中国赵总**

多年以来一直不敢在众人面前发言，这次参加老师的培训，在老师的再三鼓励下，发现自己不仅可以在众人面前发言了，而且还可以说的有理有据。通过这次的经验发现了自己的潜能，会在今后的工作中运用下去。

**——中国通信服务湖北局朱总**

张老师作为销售和管理者，实际工作经验丰富，基本功扎实，教学思路，逻辑思维清晰。授课时注意穿插工作中，工作生活中的实际经验，引导学员积极参与到课堂中来。课堂气氛活跃，擅长引导学员间的讨论。

**——中国能源葛洲坝集团Judy**

张老师能把复杂的方法论，由繁入简，由浅入深举的例子即贴近工生活，又容易理解，并且很容易应用到工作当中。有机会还要再做老师的学生。

**——南航华东区吴总**

张老师优雅风趣，上课气氛活跃，平易近人，让人如沐春风。作为一个刚踏入社会的销售菜鸟来讲，我们从她那里学到的不仅仅是专业知识，更有学习到工作的方法和做人的道理。

**——吉林移动小王**

老师的课既有理论依据，又结合实际，不浮夸，很贴切舒服。张老师是既有理论，又有接地气儿的实际经验，特别擅长循循善诱。有机会还要再参加张老师的系统性销售培训。

**——厦门火炬赵总**

通过这次销售流程工作坊，很好地整理了销售流程体系和销售的步骤，对于公司产品的差异化又有了进一步的认识和提高。这次培训太值了。

**——金发科技丁先生**

**部分授课照片：**

|  |  |
| --- | --- |
| C:/Users/Administrator.SC-201903171458/AppData/Local/Temp/picturecompress_20220305100906/output_1.jpgoutput_1 | 4a6b0236bfaa73e570e92a48ccc6671 |
| 厦门火炬集团  《营销思维创新与客户管理》 | 中国远洋海运集团  《营销思维与双赢谈判策略》 |
| d0ce942df5d55a6dc2fa6354d17889d | 0cd77fdd6fafbbac07fbd22146c86d2 |
| 中核科技  《销售赋能-商务礼仪和销售技能提升》 | 太平人寿保险  《营销心理学》 |
| C:/Users/Administrator.SC-201903171458/AppData/Local/Temp/picturecompress_20220305100855/output_1.jpgoutput_1 | 32a17873a157ee1443450ee452bee69 |
| 中石油销售分公司  《大客户销售策略与技巧》 | 一汽奔腾轿车  《政企谈判技巧》 |
| 06441c99c18b8afb2a25c9a681d15d0 | C:/Users/Administrator.SC-201903171458/AppData/Local/Temp/picturecompress_20220305100726/output_7.jpgoutput_7 |
| 葛洲坝某集团  《步步为营搞定销售谈判》 | 交通银行股份有限公司泰州分行  《营销沟通技巧》 |
| 91798ad449c8b84b4ef51138a2b146d | fa94d182cd3c611f5e1dea4ef57a9ea |
| 上海工商银行  《营销制胜，勇拔头筹（沙盘模拟）》 | 宝武集团湛江钢铁  《客户营销实战技巧》 |
| C:/Users/Administrator.SC-201903171458/AppData/Local/Temp/picturecompress_20220305100726/output_6.pngoutput_6 | 09be534799908de8c0f23b7bfaec94c |
| 湖北电信实业有限责任公司  《客户拜访与需求挖掘技巧》 | 上港集团  《大客户销售策略与技巧》 |
| 50181af09d724fa5b40d6cfc592b7ad | d7f6987f43f68def19003d8ee711697 |
| 中国南方电网  《解决方案式销售》 | 上海联通  《大客户销售策略与技巧》 |