上海同砺企业管理咨询有限公司

**《大客户谈判能力优化》**

**》**

**课程费用：**3980元/人 （含培训费、教材费、场地费、午餐、茶歇费及税金）

**参训对象：**销售以及相关业务人群、所有涉及谈判的商务人士

**课程地点：**上海

**课程时间：**2天

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 第一期 | 第二期 | 第三期 |
| 3月7-8日 | 7月24-25日 | 12月20-21日 |

**课程费用：**3980元/人 （含培训费、教材费、场地费、午餐、茶歇费及税金）

**参训对象：**销售以及相关业务人群、所有涉及谈判的商务人士

**课程地点：**上海

**课程时间：**2天

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 第一期 | 第二期 | 第三期 |
| 3月7-8日 | 7月24-25日 | 12月20-21日 |

**课程背景：**

* 建立双赢愿景：

1. 双赢销售谈判课程，将会帮助您与合作方建立合理的期望值，避免您在与合作方交易时过度让步，帮助您保持利润。双赢销售谈判关注销售谈判的关键因素，并对产品和服务的价值合理地定位。销售人员将会学习到如何成功地进行谈判，并得到双赢的结果。
2. 保持利润
3. 在销售周期结束阶段，缩减谈判时间
4. 通过合理的规划带来谈判的成功
5. 通过谈判实现双赢，取得积极的成果
6. 改善短期、长期合作方关系
7. 避免谈判过程过于拖延
8. 避免为了完成交易一再让步

**课程收益：**

1. 更加自信地进行谈判
2. 增加机会、扩大定单以及利润
3. 避免由于迟疑不决导致的不做决定
4. 为公司和合作方带来更大的价值
5. 为达成谈判，确定最好的相互有利的后备选择

**课程大纲：**

**模块一：谈判要点**

目的：了解谈判的核心逻辑及重要原则

1. 为什么要谈判
2. 谈判者的两种动机
3. 谈判者对“赢”的理解
4. 谈判的基本观点

案例练习：如何让合作方感到“赢”

**模块二：谈判前的准备**

目的：了解并且练习谈判的核心策略以及识别合作方在购买中的手法

1. BATAN：设定目标
2. 了解客户的购买策略
3. 让步策略
4. 准备清单

案例及练习：让步策略

**模块三：竞争型谈判：**单一谈判条件，双方各自寻找单方面的利益

目的：了解竞争型谈判的特点，以及在竞争型谈判中二个重要的技能训练

1. 竞争型谈判的特点
2. 六种谈判核心原则

* 为产品和服务做有利的定位
* 定下较高目标
* 技巧的运用资料
* 清楚地了解你的优势及权力范围
* 满足客户需要为先，要求为次
* 依照计划作出让步

1. 二种利已行为

* 提出要求
* 定出交换条件

1. 谈判手法及应对策略

案例及练习：

1. 二种利己行为案例练习
2. 竞争型谈判案例练习

**模块四：合作型谈判：**双方尝试寻找共同点，建立关系及发展相互接受的方案

目的：了解合作型谈判的特点，以及在合作型谈判中另外三个重要的技能训练

1. 合作型谈判的特点
2. 销售与谈判的转换
3. 五种关键行为

* 提出要求
* 定出交换条件
* 提出开放式问题
* 测试及总结
* 作附加条件的建议

1. 三种谈判条件的使用

* 可以放弃的有价值的东西
* 库存
* 其它所费不高的谈判条件

1. 发掘其它谈判条件的七部曲

案例及练习

1. 关键行为案例练习
2. 合作型谈判案例练习

**模块五：创意型谈判：**

当以上二种（竞争型与合作型）陷入僵局时，需要排除障碍，寻找更好的方案

目的：了解创意型谈判的特点，个人需求及职位需求在谈判中的重要区别

1. 创意型谈判的特点
2. 客户的要求与需求
3. 客户职位需求与个人需求分析
4. 三种有交换价值的谈判条件
5. 运用创意谈判的三个步骤

案例及练习：创意型谈判案例练习

**讲师介绍： 王建设老师**

* 上海同砺智库高级顾问
* 专注于销售能力提升24年工作经验
* 埃森哲合作讲师
* SPI认证讲师
* Aslan认证Master讲师
* HP商学院PPW演讲课认证讲师
* Communispond 认证讲师

**背景介绍：**

**经验丰富：**一线销售出身、全球顶尖销售咨询公司认证、曾经负责中国惠普和中华英才网全国销售团队培训。

**了解业务：**不同行业顶尖企业销售咨询经历，能够很好地理解销售员以及销售管理层面临的痛苦/问题/挑战。

**实战落地：**从方法论理论分析入手，过渡到销售工具，最终帮助客户进行可执行的培训效果。

**权威认证：**获得美国SPI ,Aslan 等全球顶尖权威销售研究机构培训认证，Master讲师。

1. **实战经验：**

* 曾任国内著名的人力资源公司-中华英才网销售培训经理。专注于解决方案销售培训及电话销售技巧培训，以及培训后结合公司业务的相关辅导，从而实现业绩提升。
* 他曾在全球最大的IT公司-中国惠普工作11年，管理3个部门，曾担任大客户直销培训经理，专注于顾问式销售技术与大客户销售策略，电话销售技巧培训等。
* 大学毕业后，从事IT行业销售工作，从销售员做起、到系统集成公司的销售总监，带领销售团队服务于制造、金融等行业。
* 作为Master讲师，负责美国Aslan公司在中国销售培训师的认证工作。已成功认证多位不同行业的销售培训师，使之有能力进行独立的培训。
* SPI: 连续7年全球最佳销售方法论培训公司
* Aslan : 连续9年(2013~2023)Selling power 评选全球最佳20强销售培训公司
* Communispond: 40多年来始终专注于商业沟通和演讲技巧,全球培训超过700000人

1. **擅长领域**

* 获得美国Aslan Training、SPI 等权威销售研究机构培训认证。
* 10多年以上的开发、培训交付、销售和管理经验，能够很好的实施运营培训项目。他的长处在于能够很好地理解销售员以及销售管理层面临的痛苦/问题/挑战。结合传授领先的解决方案销售技术与大客户销售策略，教案体系与欧美专业课程接轨，致力于参训学员行为的改变，进而带动业务的改善。
* 他还擅长针对销售管理层进行专门的教练辅导。使销售管理层用正确的方式方法辅导销售员，解决管理中面临的问题。

1. **服务客户：**

**金融：**花旗金融、蚂蚁金融、安讯、招商银行、中国银联、江苏银行、上海农商银行

**制造：**通用电气、泰科电子、大众汽车、天宝、徕卡、飞利浦照明、利乐包装、尼康、富士电机、格兰富、欧姆龙、海康威视、格兰福

**汽车：**大陆汽车、联合磨削集团、采埃孚、贝内克、安吉星、北汽福田、蔚来汽车、大众汽车

**IT/通讯：**新华三、惠普、浪潮、SAP、柯尼卡美能达、中国电信、小i

**医疗医药：**默沙东、默克、施乐辉、史赛克、3M、勃林格殷格翰、Aligntech

**日企：**欧姆龙、尼康、富士电机、柯尼卡美能达、山九物流、佳能

**互联网：**京东、百度、新浪网、淘宝大学

**能源化工：**中国石化、塞拉尼斯、尚德电力

**其他：**SGS、BV、万豪、洲际、德特威勒、瑞仕格、李锦记、联合利华、欧莱雅、VIVO、顺丰、樊登读书、德国威娜

1. **重点项目：**

**京东集团 2017-2019年**

定制开发 客户至上的销售技巧 以及 双赢谈判 课程，覆盖全国6大区域的物流、大客户、京东云、零售、电话销售等业务集团，共45场次，100多天，19年上半年，把销售课程在线化，并且为物流集团进行销售技巧课程的TTT内训师转化。

**中国惠普2019-2020 年**

为中国惠普直销中心电话销售人员 定制开发 电话销售高级技巧 并进行3次轮训

以及为不同职能部门的同事 讲授 说服的艺术 共5次以及销售中的情商。

**欧姆龙 2018-2019年**

为全国范围内销售人员定制 并讲授 大客户销售策略 共9班次。

**中国电信 2016-2020年**

为中国电信上海分公司 销售管理层 及 大客户销售人员讲开发讲授 销售策略及销售技巧，以及现场跟踪辅导共20班次+。

并且是 中国电信全国赛事：创优杯 二届冠军得主 浙江电信 销售、演讲辅导教练。

**勃林格殷格翰2020年**

为全国经销商的销售代表定制开发 医药代表电话销售拜访技巧及顾问式销售技巧 共4次培训。通用电器GE 2014-2015年

为GE全球管理培训项目交付商务演讲技巧 共10班次。

**万豪集团 Marriott 2014-2017年**

为万豪集团 全国不同区域酒店高级管理层 轮训 商务演讲技巧 9个班次

**华测检验检测2019-2020年**

持续2年，共6次 全国范围内销售精英-双赢谈判。

1. **高校公益课**

交通大学 复旦大学 浙江大学 武汉大学 厦门大学

山东大学 华东师范大学 上海师范大学 上海外国语大学 华东政法

华东理工 东华大学 上海大学 上海电力学院 中南财政

河北工业大学 中国石油大学 南京工业大学 内蒙古农业大学

**报名表格：**

课程名称：《大客户谈判能力优化》

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：   * 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。 | | | |