



增值销售谈判[©]

企业痛点

80%以上的谈判会最终失败，原因何在？

- 客户总不下单怎么办？
- 如何才能找到客户的利益点和关注点？
- 如何运用谈判战略和战术来使自己处于有利地位？
- 如何才能摆脱谈判困境，并达成销售目标？

很多销售人员在谈判时会有以下误区：

- 既没有在谈判前对客户进行充分的调研分析，也没有抓住机会在谈判时倾听和提出问题深入了解客户、掌握客户的真正需求。
- 不会控制谈判的进程，抓不住谈判的主动权，过早地把所有信息披露出来，没有办法引导客户。
- 不愿意做出让步，一味坚持原来的条件，不懂得让步。不懂得谈判的目的是共赢，忽视了客户的需求和愿望。

解决思路

没有谈判，就没有销售。

销售的过程也是谈判的过程，谈判顺，则销售顺！销售谈判是销售过程中最重要的工作之一。

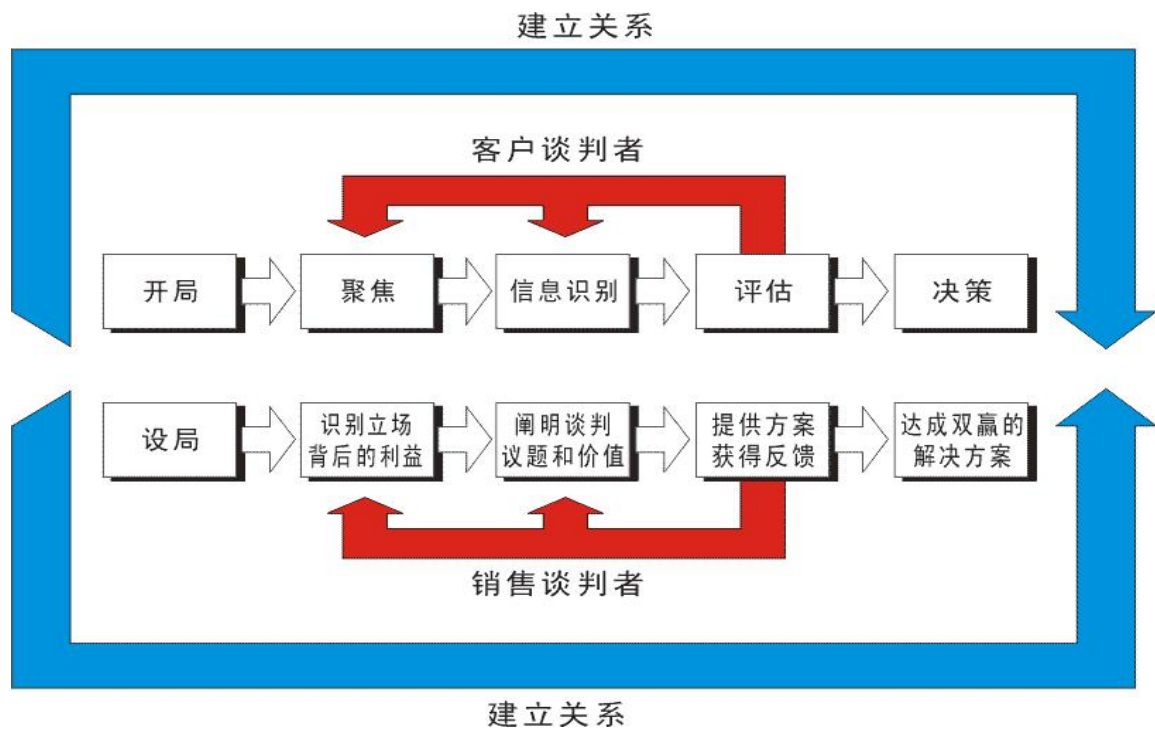
销售谈判是一种销售艺术，需要遵循科学的流程并运用大量的技巧。

合作式谈判战略，从价值、策略层面来追求双赢

随着“共赢”理念逐渐被越来越多的组织和个人接受，在谈判中，销售人员应关注如何与客户建立共赢的长期伙伴关系，为此，应在谈判中采用“合作式谈判战略”。

风靡全球的《增值销售谈判®》课程有助于销售人员与客户达成双赢的谈判结果，并与关键客户建立起牢固的合作关系。

本课程旨在提高您对销售过程中所出现的价值差异进行谈判的能力。为您提供的谈判工具可助您与客户达成双赢的结果；同时，它还有助于您与客户建立牢固的合作关系。



课程大纲

模块一 关于销售谈判

- 谈判的基本思考
- 认识谈判对手
- 双赢谈判的结果
- 销售谈判模拟游戏

模块二 谈判风格及战术

- 谈判风格测试
- 谈判者性格分析
- 谈判者性格与风格匹配

模块三 合作式战略模型

- 开局——“有效谈判引导”
- 谈判力量的对比
- 信息搜集
- 规划说明

模块四 找出客户立场背后的利益

- 聚焦——确定客户立场背后的利益
- 差异化训练
- 小组练习：关注利益点
- 练习：不同客户的常见利益
- 角色扮演：提问的策略

模块五 澄清谈判议题和价值

- 谈判中的价值思考
- 信息识别
- 确定议题价值
- 价值财务计算法

模块六 运用战术

- 10 种重要谈判战术
- 小组练习：销售谈判战术

模块七 提供方案并获得反馈

- 做一个好的规划者
- 最佳替代方案的寻找与提出
- 增值谈判中的价值创造
- 增值工具的运用

模块八 个人应用

- 谈判策略的准备
- 谈判角色扮演
- 制定改进计划

模块九 团队谈判（可选）

- 团队谈判的流程与风险
- 制定初步的战略方案
- 组织团队谈判与管理（READ 模型）
- 实战演练

课程收益

- ☑ 完善销售谈判技巧，提高销售成交率；
- ☑ 应对有挑战性的谈判，增加谈判信息；
- ☑ 营造谈判环节中的主权地位；
- ☑ 保障客户谈判方的利益，建立长期稳固的合作关系；
- ☑ 达成互利的双赢谈判，脱离单线型输赢的谈判模式；
- ☑ 达成客户需求与目标一致的谈判协议。

课程特色

- ☑ 学员高度参与，培训以有趣的游戏切入，从一开始就将学员置身于挑战性谈判环境中，并通过“交易游戏”分析学员个人的谈判风格及优劣势。
- ☑ 学员可通过《谈判风格问卷》、《谈判风格评分表》来了解自己的谈判风格，并获得谈判战术指导。
- ☑ 游戏、工具、录像、练习、角色扮演等教学方式的综合使用有助于提升学员的谈判技巧，并掌握关键点。
- ☑ 小组讨论及练习活动能让学员在交流中提升自己，使学员在利益兼顾的基础上与客户达成“双赢”结局。

学员感言

某跨国石油化工企业

案例分析及其理论阐述，具有可操作性，浅显易懂，比较容易用于日常工作中。

某市级工业园区

开发了对于销售谈判的认知，开拓了视野，学到了如何了解谈判对手性格等、开展谈判时需要的一些技能方法。

某大型电动工具制造商

了解了销售技巧、战术，以及如何站在客人立场，提供增值服务。颠覆了之前对销售的理解，豁然开朗，才知道原来销售有这么多学问，尤其是“增值”!

课程时间

课时：2天（14小时）

课程对象

营销总监、销售总监、销售经理、客户经理、资深销售代表

课程形式

内部培训（20-25人）、工作坊、定制项目