优秀销售谈判实战培训

产品名称	优秀销售谈判实战培训
公司名称	保定恒动企业管理咨询有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	保定市高开区云杉路86号
联系电话	0312-3111762 15027828509

产品详情

销售谈判实战技巧

非会员价格：每人1980/每天（含讲义，笔，课件、茶点）汇款帐户户
名：保定恒动企业管理咨询有限公司 开户行：保定银行营业部账 号：601 010*** **** 3630 用 途：服
务费，咨询费培训对象：销售员、销售经理及总监授课形式：讲授互动、视频观摩、角色演练、小组研
讨、案例分析大订单销售具有金额大，时间长，参与人员多，决策流程相对复杂等特点；很多企业为拿
下大单而不惜花费大量人力财力，甚至调动企业各种资源支持销售人员攻下大单。而我们的销售人员在
项目的初期往往表现的还可以，但在中期、后期的关键时刻却显的力不从心，畏手畏脚，生怕自己一言
一行会断送整个销售机会。可越是这样，就越会出差错！而销售人员还不知在哪儿出错！……
本课程专为提升销售人员的销售谈判能力而设置课程收益： 1.
提高对销售谈判的认识，了解成功谈判的基本要领；2. 掌握设定谈判底线的技巧，合理运用应对谈判对
手的战术；3. 帮你取得更好的交易价格，减少因谈判不当造成的销售损失；4.
提高成交率，而不是成为价格杀手；5. 把握自身优势的谈判方法，增加强有力的谈判筹码；6.
在谈判中获得双赢，达成双方最理想的结果。课程大纲：第一单元：什么是成功的销售谈判1.
谈判的基本概念2. 销售谈判的特点3. 双赢的态度◇小组讨论：当今竞争如此激烈的市场上，客户在谈判
中更占优势?PS:输者不全输,赢者不全赢。成功的谈判，双方都没有损失。第二单元:
销售谈判准备的4个要素1. 销售谈判的立场2. 销售谈判的利益3. 销售谈判的最佳可替代方案4.
销售谈判的筹码第三单元: 谈判中的沟通技巧1. 善于听＊用倾听去摸清客户底细的4种方法2.
问的好＊引发客户共鸣的4种提问方法3. 说的巧①恰当赞美客户的3种方法②用资料说服客户的3种方法4.
改善非语言沟通第四单元： 制定谈判策略1. 确定价格定位2. 制定价格目标和底线3.
制定报价和欲望终止线① 如何报价？② 如何制定欲望终止线？4. 报价策略表⑴敢于制定符合自己竞争地
位的高目标，可以让你获得更好的交易条件。⑵客户谈判并不仅仅是追求价格便宜，还要找到一种“ 赢
”的感觉。第五单元： 销售谈判的实战流程第一步 开场1. 明确自身的立场与利益第二步 开价与还价1.
诚恳认真的态度2. 不接受客户的第一次报价
◇案例：接受第一次报价的结果如何应对客户的第一次还价？第三步 磋商1. 让步的3个技巧①
有条件地让步② 整体让步③ 递减让步◇案例思考：这样的让步，你接受吗？2.
亮出底牌的技巧3. 打破僵局的技巧第四步 达成协议1. 阻止谈判的技巧2. 达成签约及关系维护◇小组讨论
：“ 你给我再便宜一点，我能在市场上买到更便宜的，如果不给我降价，我只能重新做选择了 ”
客户的这招杀手锏真的就没办法接住吗?PS:⑵ 户谈价格，我们就谈其他方面，尽量不要在价格上和客户

进行拉锯战。⑵价格谈判的核心是让客户找到赢得感觉。