

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 恰当赞美客户的3种方法 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 如何报价？ 如何制定欲望终止线？4.报价策略表 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。 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

有条件地让步 整体让步 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: 户谈价格，我们就谈其他方面，尽量不要在价格和客户

进行拉锯战。 价格谈判的核心是让客户找到赢得感觉。