双赢谈判技巧

# 基本信息

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **开课时间：** | 2021-11-11 | **培训天数：** | 2天 |
| **开课地区：** | 上海 | **价 格：** | ￥3980 |
| **报名电话：** | 020-32167831 周小姐 | | |
| **主 办 方：** | 广州企飞企业管理有限公司 | | |
| **公司网站：** | [www.qifei365.com](http://www.qifei365.com) | | |

# 培训对象

管理者，HR,采购、销售人员等所有企业中需要谈判的人员

# 课程介绍

开课期数
开课时间
星期
课程费用
开课地点
第一期
2021年02月25~26日
周四一周五
3980元
上海
第二期
2021年07月22~23日
周四一周五
3980元
上海
第三期
2021年11月11~12日
周四一周五
3980元
上海
备注
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；
课程费用含培训费、教材费、场地费、午餐、茶歇费及税金（增值税专用发票）。
报名流程
填写最后一页的报名回执表并发送给相关联系人；
开场白：挑战墙+团队公约
导入：《DELL电脑》
DAY1
模块一：谈判类型
（一）、谈判四类型
（二）、交易型和顾问型谈判区别
1、顾问型谈判的核心：等值交换
教学活动：案例练习
2、谈判变量
1)产品和服务
2)交易条件
3)价格
模块二：准备谈判——时机
（一）、四大谈判条件
1、获得了客户有条件的承诺
2、提交产品和服务，交易条件，价格
3、已经用销售技巧去尝试消除客户的顾虑（SC-SC)
4、客户表达了所有顾虑
（二）、洞察力
教学活动1：解读微动作微表情
教学活动2：自我测试
（三）、谈判策略
1、弹性区间
2、四大策略
3、三人活动：谈判计划表一一制定备选方案
（四）、心态
1、力量Vs．压カ
2、改善你的心态
DAY2
模块三：无效行为
（一）、无效行为12条
1、教学练习活动
2、重新引导无效行为四步骤
模块四：开始谈判
（一）、铺垫谈判
•构建谈判框架
•制定谈判议程
（二）、解決分歧
解决分歧三步骤
•定义分歧
•探讨备选方案（假设性问题）
•达成暂时的共识
(如果其他条件不变的情况下，这个问题就解决了。您是这个意思吗？）
（三）、打破僵局
•承认僵局
•说明继续下去的理由
•建议暂时变换节奏
1、变换节奏
2、负面摆锤---探测对方底线
•接受
•中立
•不接受
3、教学活动与练习
（三）、达成最终协议
1、谈判破裂
•表示遗憾
•解释你的决定，突出对对方的损害
•不要关闭合作之门
2、达成协议话术
•总结新的提案
•突出利益
•确定双方行动计划
•
模块五：综合练习
1、融会贯通角色扮演：谈判
2、总结：谈判

# 师资介绍

季婉老师
²曾是前程无忧全国业务明星
²曾任智联易才全国销售支持总监
²十九年销售和营销管理经验
²2018年中华人民共和国文化司特邀讲师
²东广新闻台《职场江湖说》特约嘉宾
²《销售罗盘》&《信任五环》认证导师
²2018年STA讲师大赛上海赛区决赛冠军
²2018年ITS全国百万课酬大赛最佳创意奖及全国十强
【背景介绍】
具有央企、外企、民企十九年工作经验，积累了丰富的销售及管理实战经验
Ÿ2015-至今，职业销售教练、咨询师。近150天授课经验，标杆合作客户包含但不仅限于中石化、交通银行、日立化成、光明集团、东方有线、上海电气、上汽集团、南京银行、江南农商银行、FX168财经网、上海汇金百货、贝勒医疗、浙江大学，上海大学，山东大学等。
Ÿ2013-2015，全国知知名的人力资源服务公司上海销售总监/全国销售支持总监，带领247名销售创造2.5亿行业销售神话，人均销售业绩超过行业三倍；
Ÿ2004-2013，全国网络招聘排名第一的外企，客户经理，全国业务明星；
Ÿ1999-2004，全国电子百强之首的央企，江苏省销售经理，全国优秀销售团队；
【擅长领域】
销售实战及职业能力提升，如销售心态激励、顾问式营销技巧、大客户营销、谈判技巧、销售团队管理等内容。
【部分合作客户】
•500强
中石化、交通银行、松下电器、绿地集团、分众传媒、神州数码、日立集团、光明集团、东方有线、上海电气、上汽集团、南德认证
•金融行业
交通银行、南京银行、江南农商银行、中国人民保险、FX168财经网、OriginECN、南京农分期、兴银融资租赁（中国）有限公司、百年人寿、太平人寿保险（电子商务）有限公司、仲利国际租赁有限公司、银联商务、杭州邦民实业
•工业/制造/工程/化工
日立化成、克瑞中国、一诺仪器、大连互感器集团、大连新安越、上海沃迪自动化装备股份有限公司、上海凯驰防腐工程有限公司、上海中村精密金属有限公司、上海郡是通虹纤维有限公司、上海东色日化有限公司、日三环太铜业（上海）有限公司、上海特殊陶业有限公司、上海益莎实业有限公司、上海斯茨建筑节能技术有限公司、上海星藤机械有限公司、帕柯工业设备（上海）有限公司、星海企业、上海特殊陶业（实业）有限公司、上海电气、苏交科集团股份有限公司、海得电气、上海南洋电缆
·家用电器/连锁零售/消费品
松下电器、博西家电电器、上海汇金百货、常春藤、乔治白、长江口投控集团、光明集团下属光明米业、金枫酒业（上海老酒石库门）、正广和饮用水、上海益力多乳品有限公司、
·广告媒体/电子商务/IT/互联网/印刷/通信/软件
分众传媒、神州数码、齐家网、科韬广告（北京）有限公司、金山区国资委下属上海金滨海文旅投资控股集团有限公司、网化商城（电商）、舞泡、睿格斯（上海）广告有限公司、太平人寿保险（电子商务）有限公司、丰盛印刷（苏州）有限公司、上海移为通信、漕科创、上海市文化广播影视管理局、易百信息技术（上海）股份有限公司、博彦科技股份有限公司、山信软件股份有限公司
·物流/贸易
顺丰快递、新跃物流、上海佑玛道商贸有限公司、伊昇机电贸易（上海）有限公司、神原汽船（中国）船务有限公司、上海迪森特商业有限公司、捷时雅（上海）商贸有限公司、捷客斯（上海）企业管理有限公司、大福（中国）物流设备有限公司、阪东（上海）管理有限公司、家迎知（上海）商贸有限公司、顺科国际货运代理（上海）有限公司、欣海报关、上海加德尼亚建材有限公司、太义广上海贸易有限公司、郡是（上海）国际贸易有限公司、川崎摩托（上海）有限公司、日清奥利友（上海）国际贸易有限公司、科丝发国际贸易有限公司、苏州合田刺绣有限公司、三井金属（上海）企业管理有限公司
·科技
维坤智能科技（上海）有限公司、上海易谷网络科技有限公司、浙江星博生物科技股份有限公司、上海冰鉴信息科技有限公司、浙江金乙昌科技股份有限公司、上海多宁生物科技有限公司、上海漕河泾奉贤科技绿洲建设发展有限公司、远见生物科技（上海）有限公司、新梨视网络科技有限公司

# 报名回执表

填好下表后邮件至qifei@qifei365.com（此表复印有效）

双赢谈判技巧

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 单位名称 |  | | | | | | |
| 通讯地址 |  | | | | | | |
| 发票抬头 |  | | | | | | |
| 联 系 人 |  | | 电 话 |  | | 传真 |  |
| 代表姓名 | 性别 | 职 务 | 电 话 | | 手 机 | 邮 箱 | |
|  |  |  |  | |  |  | |
|  |  |  |  | |  |  | |
|  |  |  |  | |  |  | |
|  |  |  |  | |  |  | |
| 入住时间： 年 月 日 | | | | | 入住天数： 天 | | |
| 汇款方式：1、现金 2、转帐  户 名: 广州企飞企业管理有限公司  开户行：中国工商银行广州银山支行  帐 号：3602 0517 0920 0513 096 | | | | | | | |