|  |  |
| --- | --- |
| **第一讲：开启销售沟通谈判的最高思维战略** | **第二讲：销售谈判的关键点的透彻理解与技战法** |
| 一、顶级沟通谈判高手的成长天机二、一流沟通谈判高手的四大天生工具二、一流沟通谈判高手的五大护身武器 | 一、一切销售成交的必然之选——建立好感与信任1、建立好感与信任的关键策略二、一切销售沟通谈判的动力——获得双赢的利益1、我们是骗子么？2、如何做到双赢？3、怎样看待我们的价值？三、所有销售沟通谈判的关键——摸准真实的需求1、摸准真实需求的核心手段四、销售沟通谈判的最大武器——精准诱惑的语言1、两种最关键谈判语言风格的优势与不足2、如何引导理性于激发冲动五、一切销售沟通谈判的基础——照顾细腻的人性1、一句话摸清购买方的潜意识2、人性的优点与弱点 |
| **第三讲：谈判实务** |  |
| 一、谈判前的准备：知己知彼1、SWOT分析法：利用势能回避不足2、确立目标：方向决定策略3、选择时间：时也，运也4、分析流程与对策：了然如胸5、对手立体分析：风格与策略二、关系影响效果1、职业装扮：形象决定第一影响2、出事方式：礼仪影响好恶判断3、开场策略：第一印象奠定良好的基调4、沟通制胜：你的语言价值万金四：不同阶段的核心谈判策略1、双赢——关键策略与方法2、竞争——关键策略与禁忌3、妥协——关键策略与艺术4、让步——关键方法与手段案例：不当让步的结果案例：巧妙的进退策略案例：步步为营的谈判策略5、用提问赢得主动权 1）谈判中提问的四个目的2）提问的技巧与方法3）提问与应对模拟表案例：表述过多遭遇的尴尬 |  |