



推销与谈判技术

第一版

模块一 销售准备阶段

1

项目1 认识课程

2

项目2 了解推销与谈判

3

项目3 销售素养准备



项目1 认识课程

课程目标

•1 知识目标

- (1) 寻找潜在客户
- (2) 讨价还价与让步的方法
- (3) 打破僵局的方法
- (4) 促成交易
- (5) 销售管理

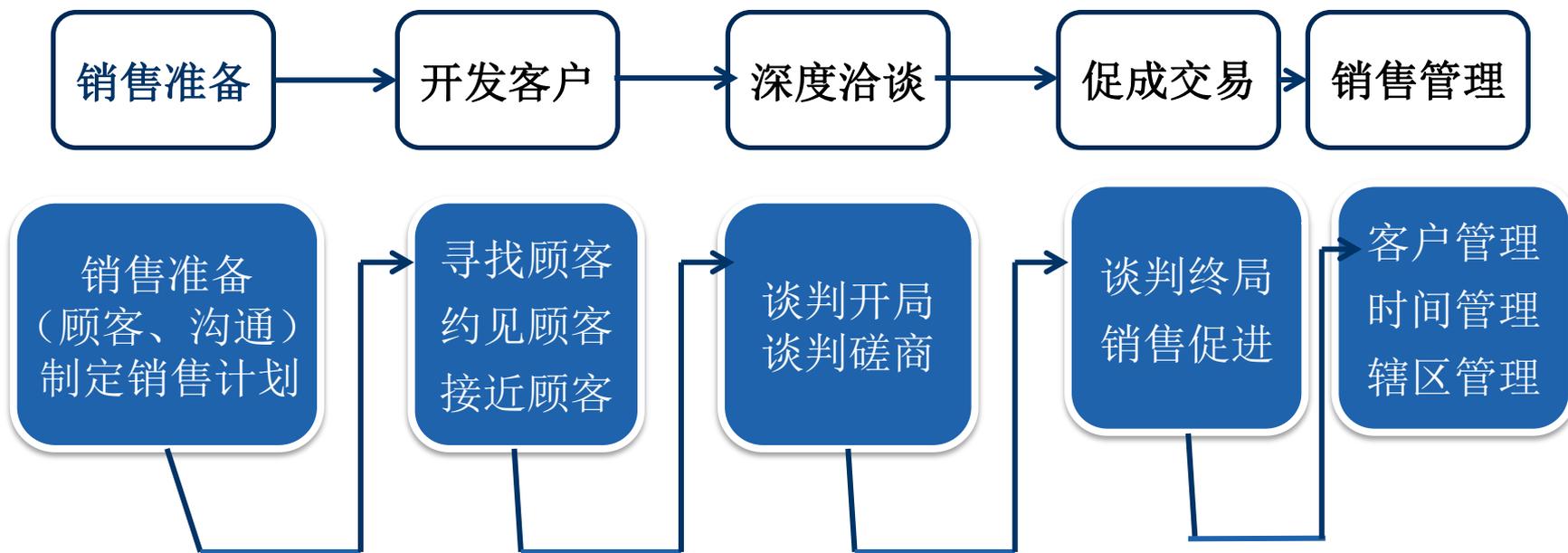
•2 能力目标

- (1) 能根据推销与谈判前的情报和对手选择合适的接触技巧和开局策略
- (2) 能利用一定的技巧和策略进行磋商，促成交易
- (3) 能正确的签订合约，执行合约

•3 素质目标

- (1) 培养与客户沟通素养。
- (2) 培养当机立断的应对能力。
- (3) 培养合作的多赢思想

教学内容选取



教学内容组织

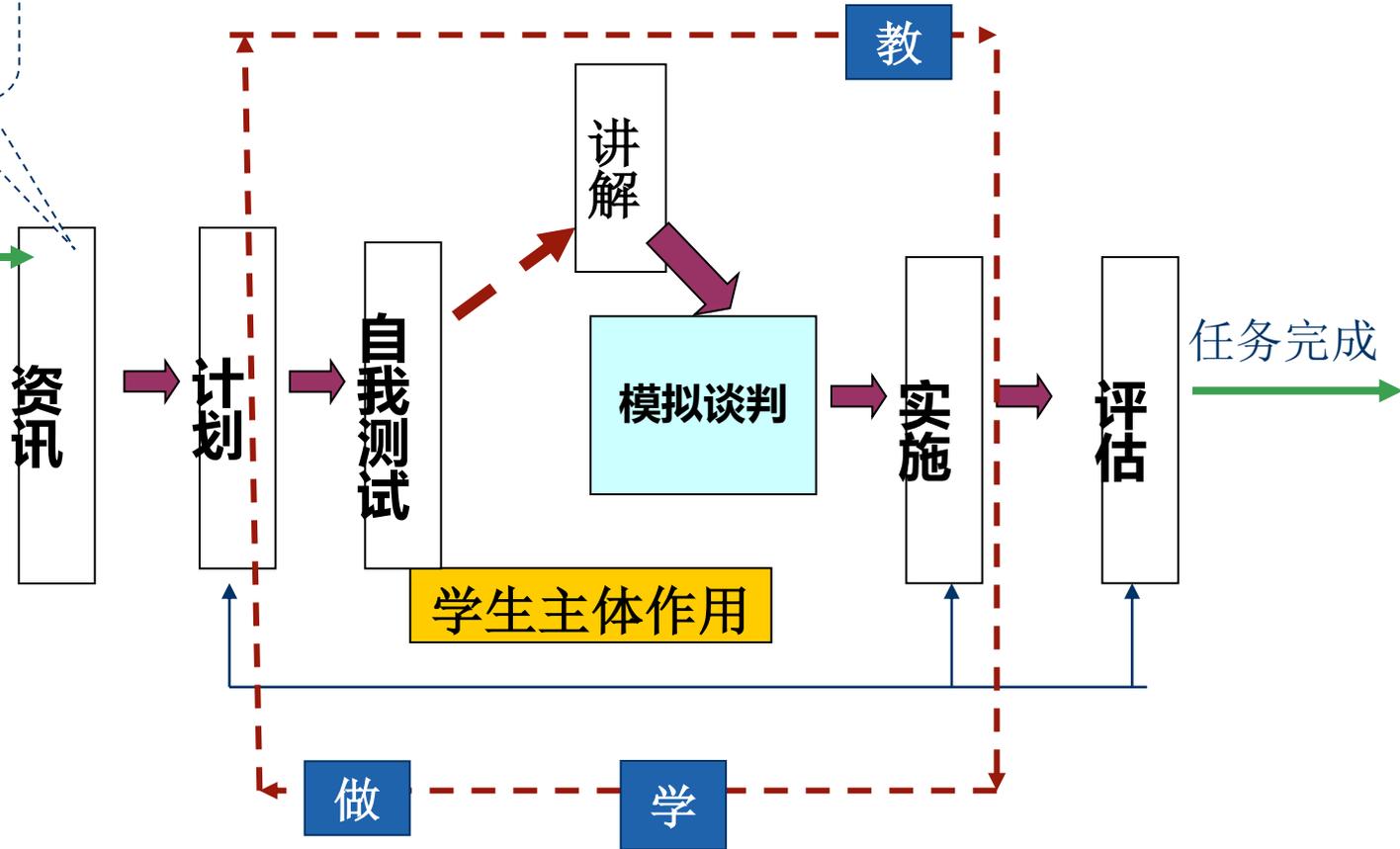
销售准备、开发客户、深度洽谈、促成交易、销售管理”5个模块、4个谈判情景，1个谈判实战，配合14次谈判能力自测题，共56个课时。

教学模块		
名称	项目	
模块1	销售准备	认识课程
		认识推销与谈判
		销售素养准备
		谈判情景一
模块2	开发客户	寻找客户
		谈判准备
		接触客户
模块3	深度洽谈	谈判情景二
		谈判开局
		谈判磋商
模块4	促成交易	谈判终局
		谈判情景四：
模块5	销售管理	时间管理
		辖区管理
		谈判实战
		合计

教学组织

自我测试9
谈判情景2

让步策略



课程考核

学习态度	课堂发言出勤记录	10%
自我测试题	统计测试题 答案	10%
谈判模拟	分组模拟，根据模拟情况打分 小组成绩分三个层次	30%
期末考试	笔试	50%



Thank You !