



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2 了解推销与谈判

谈判是什么？

【课前自测直击】

你是 梟 狐 羊 驴？

谈判是什么？

【课前自测1】

“对”还是“错”

阅读下列词句，迅速判断其为“对”和“错”

面对艰难的对手，较好的方法是先做出些微小的让步，以换取对方的善意

谈判是什么？

【课前自测直击】

——面对艰难的对手

合作伙伴

——较好的办法

还有更好的办法？

——让步

寸步不让，除非交换

——微小的

对你，还是对对方？

——换取对方的善意

谈判是什么？

我作为谈判者目前更像

——驴：这种人对何种为可能懵然无知。其特点：不懂脑筋、轻率反应，明知不对顽固坚持，或者死抱着不着实际的所谓“原则”不放

以无知作主导，谈判时必然干蠢事

谈判是什么？

我作为谈判者目前更像

——羊：这种人对任何东西都能接受，总是听别人摆布来做抉择。其特点：行事无主见，任人左右，缺乏为自身利益而斗争的意识，往往事事屈从，唯恐得罪了对方，甚至对方不高兴他也要怕

他像谚语中的鹅，听见“嘘”声就赶紧逃走

谈判是什么？

我作为谈判者目前更像

——狐：这种人能洞察谈判的发展，不择手段的攫取想要的东西，他的成功纯粹靠耍阴谋诡计。其特点：他们诱使别人钻进圈套，只要能达到目的无所不用所极。最善抓住“羊”的弱点肆意压榨，对行事入“驴”者，更不在话下

形如其人，总之不正派

谈判是什么？

我作为谈判者目前更像

——**梟**：这种人在谈判中有长远目标，重在建立真诚的关系，以求取得要得到的东西。其特点：他们面对威胁和机遇都处变不惊，从容应对，以自己的言行赢得别人的尊重。

谨防冒充梟的狼

谈判是什么？

我作为谈判者目前更像

驴 羊 狐 梟

SAL 1

对 对 错 错

谈判是什么？

一、谈判的定义

谈判是指有关方面在一起相互通报或协商以便对某重大问题找出解决办法, 或通过讨论对某事取得某种程度的一致或妥协的行为或过程。

谈判是什么？

二、商务谈判的定义

商务谈判（Business Negotiations），是买卖双方为了促成交易而进行的活动，或是为了解决买卖双方的争端，并取得各自的经济利益的一种方法和手段。

谈判是什么？

三、商务谈判的四个特性

- 1、谈判的互助性
 - 2、谈判的合作性和矛盾性
 - 3、谈判的不平等性
 - 4、谈判的公平性
-

谈判是什么？

四、商务谈判过程

(一) 准备阶段

- (1) 根据自身实力决定谈判结果；
 - (2) 对谈判环境因素进行分析；
 - (3) 审查对方的资信情况，评估其谈判实力；
 - (4) 设立谈判目标，确定谈判的方针和基本策略；
 - (5) 选择谈判人员，组织谈判班子；
 - (6) 谈判所需的物质条件的准备和安排。
-

谈判是什么？

四、商务谈判过程

(二) 争论阶段

开局阶段、讨价还价阶段、打破僵局阶段

(三) 讯号收集阶段

(四) 议题修正阶段

(五) 结束谈判，签订合同阶段

推销是什么？

一、 推销的定义

现代推销，是指推销人员以满足顾客的需求为中心，向有相应需求的顾客有针对性地推销产品和服务的过程。

推销是什么？

二、推销的原则

- 1、满足顾客需求
 - 2、互利互惠
 - 3、顾客价值
-

推销是什么？

三、 推销的过程

推销准备

寻找潜在顾客

约见接触顾客

推销洽谈

顾客异议处理

促成交易

售后管理

推销是什么？

思考的视角不同，面对的客户不同。

推销强调话术，谈判强调策略

Ps:你想盘下刘吉的店 吗？

集市的日照绿茶店

谈判是什么？

【谈判情景1】

你想盘下这家店吗？

谈判是什么？

【谈判情景1】

你想盘下这家店吗？

刘吉先生拥有一家经营比萨饼的快餐外卖店。去年营业额**193 750**镑，税后利润**36 750**镑。这家店已经开业数年，位置极佳，对面是一家生意兴隆的大商场，离得最近的同业是家“麦当劳”，距离在**800**米以外，位于商场的另一头。

刘吉打算趁生意还算红火的时候，及早把它盘出去，广告上要价**175 000**镑，计：存货值**5 000**镑；厨房设备估价**25 000**镑(购进时花了**35 000**镑)；餐厅设备在**3**年前新置时花费**19 000**镑；其余部分为店堂不动产和商业信誉无形资产的估价。

谈判是什么？

【谈判情景1】

你想盘下这家店吗？

你已在本市其他处所拥有两处经营比萨饼的快餐店，为了扩充营业打算只要价钱公道、位置适中就再购进一家新店。原有的两处，营业都相当不错，你信心十足，认为自己管理严格，加上产品适销对路，购进新店后定能再次获得成功。

你为此曾和多家快餐店有过接触，但均因价钱谈不拢而作罢。现在你看中了刘吉的店和另外一家，认为条件都不错，符合自己的要求。存在的问题是：你虽能从银行获得贷款，但还不足以支付刘吉的要价。即使先付一半，余款分2年付清，你也做不到，希望能分4年付清。

谈判是什么？

【谈判情景1】

你想盘下这家店吗？

请凭你目前的经验和自己的常识，设想该如何去和刘吉谈判以进行一次谈判技巧的实践。回答问题时可以参考自己在另一张纸上记下的笔记、在书中的眉批、札记或是标出的重点。

谈判是什么？

【谈判情景1】

你想盘下这家店吗？

请凭你目前的经验和自己的常识，设想该如何去和刘吉谈判以进行一次谈判技巧的实践。回答问题时可以参考自己在另一张纸上记下的笔记、在书中的眉批或是标出的重点。

谈判是什么？

【谈判情景1】

你想盘下这家店吗？

1 假定刘吉的要价**175 000**镑，对于一间位于那个地段且又颇能盈利的商店，可谓相当便宜。谈判时，什么事你决不可做？为什么？

2 关于刘吉的商店，你必须弄清的主要情况是什么？

3 如果你决定：价钱超过**170 000**镑，就不买，那么你在向刘吉还价时可以考虑哪些因素？

4 如果你准备接受的最高价为**185 000**镑，但只能最多先付一半，余款分**4**年付清，那么你将如何引导刘吉向这一方向靠拢？

5 假设你对刘吉声称的盈利情况持保留态度，你将提出何种建议，以既可保护自己不致付出太多，又能对刘吉不失公道？



Thank You !