

## 日照职业技术学院课程单元设计 2

单元标题： 模块一 销售准备 2. 认识销售			
授课对象：市场营销		学时：2	上课地点：多媒体教室
学 习 目 标	能力（技能）目标	知识目标	素质目标
	沟通能力，谈判自测能力	推销是什么 谈判是什么	应变能力
能 力 自 测	<p><b>自我测试 2</b></p> <p>1. “我对谈判有丰富的经验”。这句话就你而言是：</p> <p style="margin-left: 40px;">a. 对</p> <p style="margin-left: 40px;">b. 难以肯定</p> <p style="margin-left: 40px;">c. 错</p> <p>2. “谈判者惟一感兴趣的事只有取胜。”</p> <p style="margin-left: 40px;">a. 也许</p> <p style="margin-left: 40px;">b. 错</p> <p style="margin-left: 40px;">c. 对</p> <p>3. 只有对事实达成一致意见，才能开始谈判。</p> <p style="margin-left: 40px;">a. 对</p> <p style="margin-left: 40px;">b. 错</p> <p style="margin-left: 40px;">c. 要看“事实”指的是什么意思</p> <p>4. 要是对方不接受我的合理建议，我可以拔腿就离开谈判桌。</p> <p style="margin-left: 40px;">a. 错</p> <p style="margin-left: 40px;">b. 对</p> <p style="margin-left: 40px;">c. 也许</p>		
技 能 训	<p>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。</p>		

练	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>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?</li> <li>2 关于刘吉的商店，你必须弄清的主要情况是什么?</li> <li>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?</li> <li>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?</li> <li>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?</li> </ol>
教学组织	<p><b>任务导入</b></p> <p>张君明天就要跟区域经理去河南出差，经理带领大家了某区后，大家两人一组分到不同的乡镇，经理给了这个镇的经销售名单，他需要一一拜访。</p> <p>张君作为销售人员，他的主要职责是什么，工作流程是怎样的。他需要具备怎样的专业技能。</p>
	<p><b>任务资讯</b></p> <p>商务谈判的定义，过程 推销的定义，销售过程</p>
	<p><b>任务实践</b></p> <p>初步讨论谈判准备的内容 探讨谈判与推销的区别</p>
	<p><b>任务检查</b></p> <p>分析学生讨论汇报情况</p>
	<p><b>自我测试 2 释评</b></p> <p>1. a)正确(只要你已是离开母体有几天的婴儿)。一个人出生以后不知经历了多少次的谈判。你选择这个答案说明你已看到了这一点，故可评为“梟”。</p>

	<p>b)你对上述一层意思虽不能说完全没有看到，但半明半暗，不大肯定，所以只能评为“羊”。</p> <p>c)无疑你认为这一表述不能表明你从事专业谈判的经验，所以才选择“不如此”。可是你理解错了。这个表述是概括讲你有生以来的全部谈判的。这说明你思考过于刻板，缺乏机智，所以只能判为“驴”。这也许令你难堪，但那也没有办法。</p> <p>2. a)啊，发现“狐”了!你这人够聪明，能看出表述中的文字陷阱(“取胜”一词的真实含义是什么?)，但也够狡猾，绕过它选择了个模棱两可的答案。真是一头“狐”呀!</p> <p>b)正确。只着意于取胜，以后就可能丧失很多做生意的机会。人家这次吃了亏，下回还会和你打交道吗?最好的，也是最明智的选择是：将目标定为“成功”而非“取胜”。你有此远见，显然可评为“梟”。</p> <p>c)不想吃亏不等于必须“取胜”。一味追求取胜将限制你的回旋余地。所以说，你够不上“狐”的狡猾，也没有“梟”的明智，只能评为“羊”。</p> <p>3. a)你这人也许是块适于做处理奖惩或冤情的人事经理(或者律师)的料，太古板了，只能评为“驴”。诚然，双方对问题的看法是有不同意见，但这不才有了谈判的可能吗?</p> <p>b)正确。肯定是只“梟”。</p> <p>c)你为什么这么提问题：诚然，你有你的“事情”，他有他的“事情”，</p> <p>不管是哪一方指的“事情”，也无论有无共识，都是可以谈判的。你的选择处于“狐”与“羊”的交界处，为了叫你长些记性，在谈判中增加点“狠劲”，故判为“羊”。</p> <p>4. a)答案正确。是头“狐”。</p> <p>b)不正确。提建议的人没有人会认为自己的建议是“不合理的”。只从一己的观点来采取行动，极不保险。更何况拔腿就走也做得太绝了，缺乏回旋余地。实际上，你还可有其他的选择，包括了解一下对方拒绝的理由。我要是谈判的对方，不等你走出门，就会冲你的背影大叫一声“驴”了!</p> <p>c)我明白，你会解释说这只是“软化”对方的一种战术(对比，我只能报以一声长叹)。这说明，你的狡猾还够不上被称为“狐”，只能判为“羊”。注意：你一定要走的话，也务必要告诉对方重回谈判桌的时间，否则，你的招数只能得到适得其反的结果(作为“狐”的话，对此一定会预先考虑)。</p>
<p>教 学 材 料</p>	<p>PPT 案例资料 教材</p>

作业	<p>回答提交 能力项目中问题</p> <ol style="list-style-type: none"><li>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?</li><li>2 关于刘吉的商店，你必须弄清的主要情况是什么?</li><li>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?</li><li>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?</li><li>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?</li></ol>
----	---