

## 日照职业技术学院课程单元设计 3

单元标题： 模块一 销售准备 3 销售素养准备			
授课对象：市场营销		学时：3	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
	制定销售计划的能力	沟通知识 销售知识	应变能力
能 力 自 测	<p style="text-align: center;"><b>自我测试 3</b></p> <p>1. 你想出售自己的游艇，并得知卖得好的话能到手十五万镑，于是想去登广告。某人得知这一消息后，找上门来表示愿意出价十六万五千镑并且付现金。此时你将：</p> <p style="margin-left: 20px;">a. 二话不说，立即成交</p> <p style="margin-left: 20px;">b. 请他等广告刊出后再谈</p> <p style="margin-left: 20px;">c. 再讨讨价</p> <p>2. 你想买游艇，恰好听说有艘“伊莎贝拉”号已登出广告，开价十五万镑。但你出售旧游艇加上从银行贷款只能凑足十四万三千镑。你找上门去向卖主表明了自己的(强烈)愿望，还告诉他只凑到了十四万三千镑。对方同意按此数成交。你认为：</p> <p style="margin-left: 20px;">a. 这个价格无法拒绝</p> <p style="margin-left: 20px;">b. 里面有没有别的名堂</p> <p style="margin-left: 20px;">c. 庆祝做成了一笔有利的买卖</p> <p>3. 有位才华横溢的年轻女演员想在电视台的黄金时间的节目中露露脸。此时，她遇见了一位电视剧制片人，那人答应让她在一部侦探片里担任主角，但对她说，不出名的演员不能拿最高级的演出费，但如果她愿意“廉价”出演，则片子一上电视，她马上就能出名。那以后再参加演出，片酬就会“车载斗量”了。你看她是该：</p> <p style="margin-left: 20px;">a. 叫那人“去你的吧”</p> <p style="margin-left: 20px;">b. 欣然同意，反正凡事总得有个开头</p> <p style="margin-left: 20px;">c. 既然叫当主角就得拿主角的价码</p>		
技 能 训 练	<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> <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</p>		

	<p>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，他需要具备怎样的专业技能。</p>
	<p><b>任务资讯</b></p> <p>沟通知识 销售知识</p>
	<p><b>任务实践</b></p> <p>完成刘吉和我谈判模拟</p>
	<p><b>任务检查</b></p> <p>分析学生谈判模拟的效果</p>
	<p><b>自我测试 3 释评</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. a)你只想到自己能得到多少好处，而没有考虑它可能带来的问题。这是“羊”的行事特点。对每个最先开价都要问个为什么？</li> <li>b)你发疯了吗？对方的出价远远超过了你的预期，你不抓紧拍板而把对方请走，真可谓欠考虑至极！——要是对方一出门就看见了另一条待售的船，你的买卖不就黄了？如此死脑筋正是“驴”的作风。</li> </ol>

	<p>c)绝对正确!不管对方第一次出价有何等诱人,也应该再侃侃;对方有可能还能再涨一点(“狐”的选择)。何况,经过讨价还价再以这个价格脱手,也能让对方高兴,使他觉得上算(如果你正是这么考虑的,那么是“梟”的作风)。</p> <p>2. a)啊,亲爱的!你不觉得自己是只爱冲动的“羊”吗?</p> <p>b)对方答应得那么痛快,你一定会怀疑是不是这条船有毛病?或者,要是自己出价再低一点,也能买到手?你要是没有这些怀疑,则是只“羊”,有的话,则肯定是只“狐”。</p> <p>c)你怎么知道这一定是对你有利的买卖?纯粹是“驴”的一厢情愿。</p> <p>3. a)这位年轻女郎肯定有决断而又自信。但她考虑到这么做的后果没有?制片人固然“去你的了”,但女郎自己呢?大概再也别想涉足影视圈了。要是她吊吊制片人的胃口,要个高价(和c)项那样),才像是“狐”的行事。</p> <p>b)可怕呀!制片人是在玩“低片酬换大出名”的把戏。这是“大腕”对付“羊”的常用手法。</p> <p>c)有a)项的策略而无其风险!她明白自己的价值。即使她以后要把价码降下来也于己无损。她没有把希望寄托在虚无缥缈的幻想里,而是明白讲出自己的价值在以较便宜的价格出售,这反而能得到预期的一切。只要是“梟”都明白这一点。</p>
教学材料	PPT 案例资料 教材
作业	完成和刘吉的谈判,收集关键信息,完成议价。