

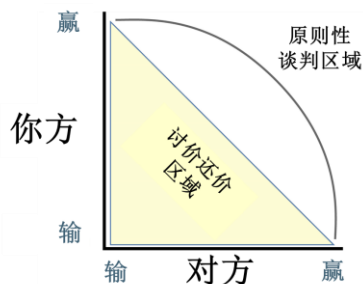
成功的谈判技巧（销售版）



在任何销售过程中，谈判都是不可或缺的一环。非正式的谈判贯穿于整个销售过程，而当面对具体的提案或协议时，双方就会进行更为正式的谈判。成功的谈判，能确保组织获得合理的销售收入，并提高利润。如果你希望你的销售人员能够提高盈利率，在价值而不是价格上与对手竞争，并提升客户对你方能力、产品及信誉的看法，那么**成功的谈判技巧**课程将助您一臂之力。

成功的谈判技巧 (NTY) 课程能帮助销售人员成为更优秀的谈判者。本课程基于原则性谈判这一概念，向销售人员介绍了一个有效的谈判过程，运用这一谈判过程，有助于销售人员达成使谈判双方感到满意的最佳协议，并真正增进双方关系。

帕雷托理想曲线 Pareto's Optimal Curve



© Wilson Learning Worldwide Inc.

课程价值

NTY课程为销售人员提供了一种行之有效的谈判方法，把谈判双方“面对面”的对抗转化为“肩并肩”共同解决问题的过程。作为一个可以灵活执行的人力绩效提升（HPI）整体解决方案，NTY课程能帮助学员在谈判中达成双赢的业务协议，并与客户建立长期的良好关系。同时，课程还提供有效的辅导和绩效管理技巧，并为组织提供一系列丰富的工具，以提升总体销售绩效。

学习方法

Wilson Learning 认为学习必须联系到日常工作实践中。为了达到这一目标，NTY课程中的单元和活动将加强学员就绪、学习迁移和组织一致性活动。

学员就绪活动 这些活动确保销售人员和经理在学习活动发生之前做好准备。

- 学习前的沟通

学习迁移设计活动 这些是为了支持新学技能的实践使用。可以灵活地通过：

- 两天应用为主的课堂培训

所有内容都可以通过模块化形式在培训期间应用。课堂培训由Wilson Learning讲师或者由内部专业讲师培训。

组织一致性活动 这些活动确保组织支持新学技能的使用：

- 学习后巩固活动可供经理和销售人员使用

因此，学习后学员也可以继续使用所学技能和工具。

提升绩效

让销售主管在开展课程的早期阶段参与进来，并接受有关辅导销售人员进行原则性谈判的培训，是成功实施NTY课程的重要基石。NTY课程还附有丰富的与课程内容有关的运用、强化和辅助工具。这些附加的学习内容，例如应用练习、工作提示卡、网络学习巩固工具、行为检查单等，确保销售人员在回到实际工作中后，能练习和磨砺学到的新技巧和行为方式。

单元要点：

原则性谈判

学习如何通过进行高效率的谈判过程，制定让双方都满意的最佳谈判协议，同时增进双方的关系。

协调一致

学习如何避免人际关系问题成为创造良好谈判气氛的障碍，以及如何明确双方关心的问题，避免发生达成协议的障碍。

探讨因由

学习如何探讨双方所关心的所有问题和利益，找到能够满足所有相关人员需求的创意方案。

达成协议

学习如何确保谈判结束时，你达成了一个令双方满意的协议，或者找到了一个替代方案，它能够满足你作为一个原则性谈判者最关键的需要。

面对困境

学习如何处理谈判中出现的棘手问题，以及其他人员使用的“卑鄙手段”，将谈判过程拉回正轨。

学员收获：

能够采用一种对人“软”，对事“硬”的谈判方法，找到让双方都满意的谈判协议。

能够运用*进入包厢*及*对事不对人*的技巧，在谈判过程中保持清醒的头脑和开放的心态。

能够在谈判过程中运用*发掘利益*、*提出备选方案*及*采用独立标准*的技巧。

能够明确自己无法达成谈判协议时的最佳替代方案，并且运用*提案对话*有效地展现能够满足各方利益的提案。

能够处理困境，使谈判始终处于富有建设性的、积极的轨道上。

评估成果

参加NTY课程培训的组织，还可以获得专用的绩效衡量和评估工具。组织将获得一份《谈判策略计划表》，它能帮助销售主管评估销售人员的谈判技巧，并跟踪记录运用原则性谈判技巧对实际销售工作产生的影响。

Wilson Learning将协助组织评估学员初期的行为变化和取得的业绩。确保NTY课程为你们带来期望中的效果，是我们共同的心愿。我们将尽心尽力，帮助你的组织获得成功。同时，我们会与你们紧密合作，建立一套评估系统，保持组织在课程实施后的良好发展势头，推进组织朝着期望的目标继续前进。

和Wilson Learning的其它课程一样，NTY课程可根据你所在组织的销售环境和业务重心进行调整，提供客户定制服务，从而与你们的销售过程整合为一体。