

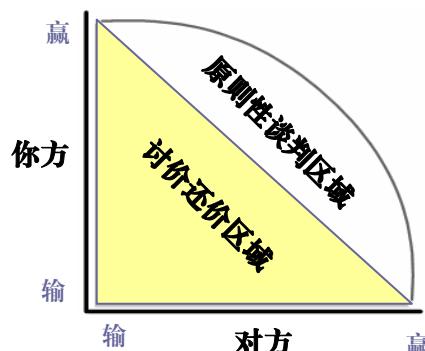


成功的谈判技巧 - 销售版

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)



价值主张

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。

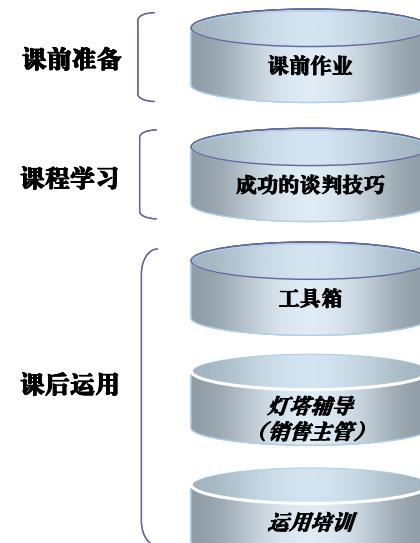
课程安排

NTY 课程包含多个组成部分，可以采取灵活的讲师授课形式。课堂学习部分将由 **Wilson Learning** 的讲师、或组织内部经过 **NTY** 讲师认证的专业人士授课。

在这一部分中：

- 学员与讲师将进行面对面的互动
- 学员将在模拟实际情况的场景中进行技巧练习，并获得来自讲师的现场反馈
- 学员将当场承诺采取行动，运用所学的技巧

我们建议组织遵循如下图所示的课程安排，以获得一个整体的解决方案，从而提高销售业绩。



那些可供组织自行选择的课程内容（上图中的斜体字）能为学员提供进行练习、制定行动计划的机会。通过这些内容，销售主管也能掌握一定的技巧和知识，从而能有效地辅导和支持下属应用 **NTY** 课程内容。

NTY 课程包括以下五个学习单元：

课程内容

单元要点:	学员收获:
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。	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。
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。	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。
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。	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。
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。	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。
面对困境 学习如何处理谈判中出现的棘手问题，以及其他人使用的“卑鄙手段”，将谈判过程拉回正轨。	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。

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。

衡量绩效

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。

评估成果

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。