

<<如何进行销售谈判>>

图书基本信息

书名：<<如何进行销售谈判>>

13位ISBN编号：9787301068038

10位ISBN编号：7301068034

出版时间：2004-1

出版时间：北京大学出版社

作者：潘忠敏 编

页数：264

字数：229000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<如何进行销售谈判>>

内容概要

随着市场竞争的日趋激烈，对销售人员的业务素质要求也越来越高，其中最为迫切的要求是提高销售人员的谈判技能。

本书系统讲述了提高销售谈判的应对准备、不同阶段的谈判策略、情感运用的技巧及国际销售谈判等方面的技能，具体剖析了销售谈判中的常见误区及避免方法。

经理人将冲中了解销售谈判的相关知识，掌握不同阶段的销售谈判技能和要点，切实提高自己的销售谈判能力，促进销售成功率的稳步提升。

<<如何进行销售谈判>>

书籍目录

第一章 销售谈判准备 技能点1：怎样应用销售谈判的特殊原则 技能点2：怎样收集销售谈判的信息 技能点3：怎样处理销售谈判前收集的信息 技能点4：怎样选择销售谈判对象 技能点5：怎样分析谈判对手的目标 技能点6：怎样分析对方的优势劣势和风险 技能点7：怎样分析对方的谈判人员 技能点8：怎样客观分析自身情况 技能点9：怎样分析销售谈判环境 技能点10：怎样制定销售谈判战略 技能点11：怎样进行模拟销售谈判

第二章 销售谈判前期 技能点1：怎样进行销售谈判开场 技能点2：怎样创造良好的销售谈判气氛 技能点3：怎样确定销售谈判议程 技能点4：怎样正确报价 技能点5：怎样正确应对对方报价 技能点6：怎样扮演不情愿的卖主

第三章 销售谈判磋商 技能点1：怎样重新评估对方的底线 技能点2：怎样找出解决对方问题的方案 技能点3：怎样在销售谈判中让步 技能点4：怎样阻止对方进攻 技能点5：如何应对对方的刁难 技能点6：如何利用和应用服务贬值 技能点7：如何在销售谈判中避免折中 技能点8：怎样利用拖延及反拖延战术 技能点9：怎样打破谈判僵局 技能点10：怎样利用互惠原理

第四章 销售谈判成交 技能点1：如何判断谈判已经进入收尾阶段 技能点2：如何把握签约意向 技能点3：如何利用和应对时限压力 技能点4：如何实施蚕食策略 技能点5：如何做出最后的让步 技能点6：如何利用场外交易 技能点7：如何适时结束销售谈判 技能点8：如何提升对方的满意度 技能点9：如何草拟协议

第五章 销售谈判后续工作 第六章 销售谈判合同 第七章 国际销售谈判 第八章 销售谈判中的情感运用 附录一：谈判能力测试 附录二：销售谈判合同样本

<<如何进行销售谈判>>

章节摘录

书摘 良好的开端是成功的一半。

销售谈判的开场阶段属于非实质性谈判阶段，主要指谈判双方进入具体交易内容的谈判之前，见面、介绍、寒暄以及对谈判内容有所铺垫的话题进行交谈的那段时间。

1. 开场阶段应考虑的因素及相应的做法 (1)双方企业之间的关系 如果双方企业过去有业务往来，且合作很愉快，这种友好关系就是双方谈判的基础。

开局阶段的气氛应该是友好、真诚、轻松愉快的。

可以聊聊过去的友好合作经验，可适当地称赞对方企业的进步与发展，表扬对方的谈判人员都很优秀等等。

双方有过业务往来，但关系一般，那么开局时要尽量创造比较友好随和的气氛。

可以简单地聊聊双方的业务往来或人员的交往，也可以谈谈各自的兴趣爱好等。

双方过去有过业务往来，但己方对对方企业的印象不佳。

此时，开局阶段的气氛该是严肃而凝重的。

在注意礼貌的同时，可以对过去双方的业务关系表示出不满意和遗憾，表达希望通过本次磋商能够改变这种状况的希望，也可以谈谈途中见闻、体育赛事等中性的话题以改善气氛。

双方之间为第一次业务接触，那么在开局阶段，就应力争创造一个友好、真诚的气氛，清除双方的陌生感。

要礼貌友好，但也不要过度热情，可以谈谈途中见闻、天气状况、个人爱好等比较轻松的话题，也可以稍微涉及一点各自的任职情况、负责范围和专业经历等。

(2)双方谈判人员之间的个人关系。

如果双方谈判人员过去有过接触，并且还产生了一定的友谊，那么在开局阶段就可以回忆过去交往的情景，或讲述离别后的经历。

也可以询问对方家庭的情况，以增进双方之间的个人感情。

还可以表达保持友谊、增进关系的愿望。

实践证明，良好的私人关系，非常有助于谈判的顺利进行和协议的达成。

(3)双方本次谈判的实力对比 双方谈判实力相当。

为避免戒备心理和敌对情绪，开局阶段要力求创造友好、轻松、和谐的气氛。

态度上要轻松而不失严谨、礼貌而不失自信、热情而不失沉稳。

己方谈判实力强于对方。

为了在以后的谈判过程中能够利用这一优势，又不至于把对方吓跑，在开场阶段的语言和姿态上，既要表现得礼貌友好，又要充分显示出本方的自信和气势。

本方谈判实力弱于对方。

在开场阶段，己方在语言和姿态上，既要表现得友好合作，也要充满自信，举止沉稳，不畏不亢。

不要让对方轻视我们，在气势上被人压倒。

2. 几种常用的面对面开场方法 (1)炫耀姿态法。

其做法是在适当的时候，向销售谈判的对方透露，己方的产品是多么的畅销和抢手：与哪些公司做成了几笔大的交易，并且对方对产品的性能价格比非常满意；己方的资本雄厚，信誉良好等等。

(2)占据主动法。

这种方法是指在谈判的开局，趁对方还没有把全部情况弄清楚之前，抢先出击以争取主动。

使用这种方法时，一定要在销售谈判开始前深入调查对方情况，全面收集相关的信息资料，并准备好自己的观点。

(3)回避拖延法。

当对方准备好开始要“摆开架势”，谈判时，你却要求延期谈判，或表示出你似乎不太感兴趣，这是一种“拉锯式”的谈判方法。

这样做的目的主要是看对方是否非常希望再进一步谈判。

如果对方态度积极并表现得比较急切的话，那你就会占有优势，对方的支配力就会削弱。

<<如何进行销售谈判>>

(4) 软弱攻势法。

就是通过比较客气的接触，使对方感到轻松，以为在谈判中不必小心提防，其实质目的是博得对方的同情心和放松警觉。

表面上看起来，好像没有使用支配权来压抑对方，但实质上是在以柔克刚。

3. 如何利用电话进行谈判开场 通过电话来开场也是一种常见的方式，但是也可以通过电话设计谈判的圈套。

如果销售谈判对方选择这种方法开场，您就要非常小心了，应当谨慎进行预测并制定一系列不同情况下的策略。

如果他们强硬口气企图压低你的目标，你必须不动声色地先去摸清对方的底细再说。

4. 如何利用电子邮件开场 用电子邮件方式进行谈判，是一种逐渐常见的新方法，但是要小心应对，这里面同样可能存在圈套。

利用电子邮件交流信息时不用声音进行微妙的接触，也不用立即做出反应，这可能会造成一种无望的错觉，或者“我可能只能孤注一掷”的感觉。

和面对面谈判一样，不要对谈判的要求反应太快。

根据经验，应该多获取信息，不要急于做出反应。

销售谈判的开场阶段在整个谈判过程中是极为重要的。

谈判开局会在为整个谈判营造气氛，定下基调。

如果对方在电话中用一些直截了当的问题或声明，让你感到吃惊和失望，以便压低你的期望时，你的对策是不置可否，只听、不马上回答。

可以说：我们下星期见面时再讨论好吗？

牢记要点在进行销售谈判开场时：不要忽视开场的重要性 考虑相关因素，以恰当的方式开场

多采用面对面开场方法 用电话进行开场时小心陷阱 利用电子邮件开场时不要急于做出反应

下面是一场销售谈判的开场实录：“欢迎您，见到您真高兴！”

“我也十分高兴能来这里，和您洽谈这笔生意。”

“这笔生意对于你我都很重要，但首先请允许我对您的顺利到达表示祝贺，旅途愉快吗？”

“非常愉快，你们的交易条件是什么？”

“这个问题也是我们要讨论的。”

在途中饮食怎么样？”

“还可以吧。”

“您想喝点什么？”

“来杯茶吧，谢谢！”

“这看起来好像是在漫无边际地闲扯，表面很平静，看上去与正题不大相干，实际上是一个避实就虚的探测过程。”

这时如果能在表象的背后发现彼此的态度、意向、策略、风格及经验等各个方面的情况，进入正题后就可以有针对性地采取措施，用自己的策略方式给对方施加影响。

在这个阶段，千万不能把对方的意图看成是固定的想法，而应看成是摸着石头过河、正在探路的姿态。

.....

<<如何进行销售谈判>>

媒体关注与评论

前言 销售谈判是产品成功销售的重要过程。

面对经济全球化进程的加快，市场竞争的日趋激烈，我们将面临更多的机遇和挑战。

所以掌握高超的销售谈判的技巧，能够通过销售谈判与有合作空间的业务伙伴达成双赢的合作协议，对于当今的销售负责人是非常重要的。

本书分为八章，按销售谈判的过程详细介绍了各个阶段应掌握的技能 and 实践要点，以及与销售谈判密切相关的一些方面和在谈判实务中的正确做法。

在本书的第一章，我们介绍了在销售谈判之前的相关活动，例如如何寻找有合作意向的谈判伙伴等等，您将认识到在双方面对面谈判之前，我们还有很多重要的事情要做。

通过本书第二、三、四、五这四章的学习，您将对销售谈判的整个过程有全面的认识，经过认真体会，您会掌握销售谈判不同阶段的说话行事的策略和技巧，如果能够在实践中灵活运用，一定会有助于您销售业绩的提高。

销售谈判的目的在于达成合作协议，所以体现双方谈判成果的合同也是不可忽略的一部分，在第六章里我们介绍了销售谈判合同方面的知识以及在实践中的技能要点。

随着中国经济的发展和竞争力的提高，我们的产品面临的是更广阔的国际市场，所以在本书的第七章里您将看到国际销售谈判的相关知识，以及相应的行事方法。

人是销售谈判的主体，所以在整个过程中，人是很重要的因素，能否达成双赢的协议，与您能否说服对方的谈判人员有很大的关系，所以在第八章里我们详细介绍了销售谈判过程中的情感运用方面的技能和技巧。

<<如何进行销售谈判>>

编辑推荐

《职业经理人十万个怎么办》技能训练丛书选取职业经理人日常工作中最常见的管理问题，借鉴吸收跨国公司最新管理理念与管理方法，以规范化，步骤化、人性化的方式进行了深入具体的分析与解答，为国内企业管理工作的标准化与国际化提供了系统的操作指南，同时也为经理人提升职业化素质提供了简便易行的学习方案。

<<如何进行销售谈判>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>