

谈判推销的课程心得 商务谈判的心得体会 (汇总10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

谈判推销的课程心得篇一

“我们永远也不要惧怕谈判。但是，我们永远也不要由于惧怕而谈判。”你认为约翰·肯尼迪说这番话时想的是什么呢？你在谈判中是否曾经有过惧怕的感觉？谈判是不可避免的。和恐惧感一样，它是生活中一个天然的组成部分。如果你懂得恐惧是某种形式的压力，也就不难理解，如果你没有做好充分准备，为什么恐惧会在谈判中突然间冒出来。任何交易都会由于不确定的感觉而被毁掉。

如果你知道了在谈判前、谈判中和谈判后需要了解什么和应该怎么做后，你就知道了如何扮演上述这些角色。调查研究和计划 认识谈判的调查研究和计划阶段的重要性。

了解每次谈判前都应该调查研究的3个方面。

了解在特定的情景中可能影响谈判的环境因素。排列成功地计划谈判结果需要遵循的步骤。

展示 认识到在谈判过程中出色地进行展示会给你带来益处。

根据star模式，选出有效地组织展示的要点。选出成功地利用视觉辅助手段强化展示效果应注意的事项。明确成功地进行展示的方法。

讨价还价 认识在谈判中有效地完成讨价还价阶段的重要性。

排列主动采取讨价还价立场需要遵循的步骤。

了解谈判中使用的强迫型和说服型的方法。

明确关于做出让步的公认的指导原则。

签署协议和取胜 认识在谈判中有效地完成签署协议阶段的重要性。

识别在特定情况下表明应该适时签订协议的信号。

了解构成一个有效协议的关键要素。 了解如何评价谈判的各个方面。

谈判推销的课程心得篇二

推销产品是商业谈判中必不可少的一部分。作为经过培训和专业知识的销售人员，与客户进行产品谈判是非常常见的一件事。在我的工作中，我有很多机会参与谈判，不断提高谈判技能。今天我将与大家分享我在与客户谈判过程中遇到的一些情景和心得体会。

第二段： 深入了解客户

在谈判前，我们应该做好充分的功课，了解客户的需求和想要的东西。客户需要什么，我们要提供什么才能获得客户的认可，这是我们必须要知道的。在谈判前，我们应该对客户的需求和利益进行深入了解，并且对客户的行业做出精确的了解。

第三段： 沟通策略

当我们了解了客户的需求和背景，我们就需要采用合适的沟通策略来与客户进行谈判。在沟通的过程中，我们需要关注客户的反应和语气，并且要知道如何解决和回答客户提出的问题。在谈判中，我们需要时刻保持积极的态度，并尽可能为客户创造更多的价值。

第四段： 理性思考

在谈判中，客户常常会有一些执念和固执的想法，这时候我们需要认真考虑和分析每一个想法。我通过在推销产品时的谈判经历，认识到在处理问题时，应该冷静分析，保持理性思考，这样才能更好地找到解决问题的方法。

第五段： 建立良好的关系

在谈判过程中，为了建立良好的关系，我们需要尽可能满足客户的要求。这种快速的解决问题的方式，可以为客户带来更多的好处，更加便捷，同时我们也可以更好地抢占市场。与客户愉快的谈判对于建立客户忠诚度有积极的影响。

结论

推销产品谈判，需要了解客户，采用合适的沟通策略，理性思考，并建立良好的关系。因此，当我们面对客户的挑战时，我们应该具备以上的一系列能力，才能在谈判中胜出。时间、智慧和努力在今后的销售工作中将是不可或缺的重要因素。愿所有销售人员都能够不断提高自己的销售技能，赢得更多客户的信任和尊重。

谈判推销的课程心得篇三

本学期的商务谈判课程的学习，我基本掌握国际谈判流程，了解谈判各环节的要求和注意点，及风格的体现。以下几点是我的学习总结：

第一，国际谈判基本流程：谈判双方友好沟通；明确谈判目标；确定谈判人员；相关性地全面搜集资料，透彻分析目标关键，周全谈判计划，制定谈判战略；谈判地点选择，行程安排确定，翻译人员的决定，到达谈判地进行谈判；实质性谈判，体现谈判风格，运用谈判策略争取自身利益最大化(或共赢局态)；协议的签订；谈判总结，成果汇报。

第二，谈判的关键是人。一个项目的好坏除了其本质属性以外，基本都是由谈判人员的操作来评定和掌控的，因此，谈判人员的选择至关重要。谈判人员的性格决定了其谈判风格，首席谈判官的风格奠定了谈判小组的基调，在谈判过程中，言语腔调，表情神态，动作，技巧等细节都能影响整场谈判的趋势，只有拥有谈判主控话语权，在谈判中占有优势的团队，才能使谈判结果趋向期望值，取得成功。选对人，才能做对事。

第三，谈判策略是指挥棒。企业发展讲求战略，商务谈判讲究策略，本次小组谈判的表现风格是indulgent。我组的谈判策略具有明显的阶段性和潜伏性，与上海天合汽车安全系统公司的贸易谈判中，合理地顺从，建立有好合作关系，并逐渐进行技术合作获取对方公司的技术核心埋下伏笔，最后的收购谈判中，以技术为王牌低价收购对方资产。可见，当今的合作已经不再是一次性合作，而要考虑到长远的利益发展，合理预见把握机遇，谈判策略终要影响最终谈判结果。

第四，争取定基调的角色。谈判中，谁来定基调意味着谈判的话语权的归向，比如我国的钢铁贸易中，钢铁龙头的宝钢没有话语权，在国际钢铁价格提高的背景下，根本没有资格站不来说“我们不愿意”，即使说了也没分量，结果就是给我国钢铁行业带来了巨大压力。

第五，谈判细节决定谈判成败。在谈判桌上什么该说，要怎么说，什么事情是可以拍板，什么时候可以妥协，甚至到穿着，会场布置，翻译人员的邀请等等都是很细节性考虑的问题。

题，比如在谈判时的语气语速，说坚决了表示该问题不能松口，说模糊了表示对方在躲避该问题，语调低了表示准备不充足，语调高了表示他们在该问题上没有回旋的余地，当然，这些都是要在谈判的氛围中去体会的，有时表达错一个意思将会导致本场谈判失败。不论是谈判，做事也应该注重细节。

在这门课中学到了很多，但还是有很多的不足，最主要的是考虑问题不全面，没有经验是一个原因，但更多的没有体会到谈判人员的处境，思维不够发散，因此需要更多的实践体会，将这些实战性的东西消化于实际；再者，要细心观察生活，很多东西都是生活中我们没有注意到细节，很重要但却很容易忽视；最后，就是深刻体会到今日事，今日毕，学习是循序渐进的过程，重在积累，而不是填鸭式的学习。

谈判推销的课程心得篇四

商务谈判的基本功可以总结为：沉默、耐心、敏感、好奇、表现。

1、保持沉默在紧张的谈判中，没有什么比长久的沉默更令人难以忍受。但是也没有什么比这更重要。另外还要提醒自己，无论气氛多么尴尬，也不要主动去打破沉默。

2、耐心等待时间的流逝往往能够使局面发生变化，这一点总是使人感到惊异。正因为如此，我常常在等待，等待别人冷静下来，等待问题自身得到解决，等待不理想的生意自然淘汰，等待灵感的来临，一个充满活力的经理总是习惯于果断地采取行动，但是很多时候，等待却是人们所能采取的最富建设性的措施。每当我怀疑这一点时，我就提醒自己有多少次成功来自关键时刻的耐心，而因缺乏耐心又导致了多少失败。

3、适度敏感莱夫隆公司的创始、已经去世的查尔斯·莱夫逊，多少年来一直是美国商业界人士茶余饭后的话题。数年前，

广告代理爱德华·麦克卡贝正在努力争取莱夫隆的生意。他第一次去莱夫隆总公司去见莱夫逊，看到这位化妆品巨头富丽堂皇的办公室显得华而不实，并且给人一种压迫感。麦克卡贝回忆道：“当莱夫隆走进这个房间时，我准备着听他来一通滔滔不绝的开场白”。可是莱夫隆说的第一句话却是：“你觉得这间办公室很难看，是吧？”麦克卡贝完全没有料到谈话会这样开始，不过总算咕咕哝哝地讲了几句什么我对室内装修有点有同看法之类的话。“我知道你觉得难看”，莱夫隆坚持道：“没关系，不过我要找一种人，他们能够理解，很多人会认为这间房子布置得很漂亮。”

4、随时观察在办公室以外的场合随时了解别人。这是邀请“对手”或潜在客户出外就餐，打高尔夫、打网球等等活动的好处之一，人们在这些场合神经通常不再绷得那么紧，使得你更容易了解他们的想法。

5、亲自露面没有什么比这更使人愉快，更能反映出你对别人的态度。这就象亲临医院看望生病的'朋友，与仅仅寄去一张慰问卡之间是有区别的。

谈判推销的课程心得篇五

推销谈判是商业交流中一项重要的技巧，它不仅能够帮助销售人员促成交易，还能够增进双方的合作关系。在长期的推销谈判实践中，我积累了一些宝贵的经验和心得。首先，要了解客户需求；其次，善于沟通和倾听；再次，灵活运用策略和技巧；同时，保持耐心和信心；最后，总结反思，不断提升自己的谈判能力。下面我将详细阐述这些心得，并进行思维的串联，使文章更加连贯流畅。

首先，了解客户需求是推销谈判的第一步。在与客户谈判之前，我们要做好充分的准备工作，包括调研客户需求、了解市场情况等。只有了解了客户的需求，我们才能更好地针对其需求提出解决方案，并进行推销。此外，深入了解客户的

行业和竞争对手也是非常关键的，这样我们才能更好地定位自己的产品或服务，并在谈判中拥有更大的优势。

其次，善于沟通和倾听是推销谈判的核心技巧。在谈判过程中，我们要尽可能与客户进行有效的沟通，让客户感受到我们的诚意和专业。同时，我们要善于倾听客户的意见和需求，尊重客户的决策权，因为只有满足客户的需求，我们才能够达成良好的合作，促成交易。此外，通过倾听客户的意见，我们还能够了解到客户的实际需求，及时调整我们的推销策略，提供更好的解决方案。

灵活运用策略和技巧也是推销谈判中的重要环节。在推销谈判中，我们要紧密关注客户的反应和态度，根据情况灵活调整我们的策略。有时候，我们可以采取积极主动的姿态，主动与客户互动，推销我们的产品或服务；有时候，我们需要退一步，主动让步，尊重客户的意见。此外，利用一些谈判技巧也能够帮助我们更好地促成交易，例如提出有效的说服理由、采用积极的语言表达等。灵活运用策略和技巧能够提高我们的推销效果，让我们在谈判中更具竞争力。

与此同时，推销谈判也需要保持耐心和信心。在谈判中，客户可能会提出一些质疑或困难，我们不能因此而灰心丧气，要保持良好的心态。耐心和信心能够使我们更好地应对客户的挑战，更好地解决问题，并对客户表达出我们对合作的坚定信心。同时，我们也要有足够的耐心等待客户做出决策，因为谈判需要时间和过程，不能急于求成。

最后，总结反思是推销谈判中必不可少的环节。无论谈判结果如何，我们都要及时总结反思，找出自己谈判过程中的优点和不足，不断提升自己的谈判能力。通过总结反思，我们可以更好地发现问题所在，并提出改进的方案。同时，我们也可以从谈判中学到很多经验和教训，不断丰富自己的谈判技巧，提高自己的谈判能力。

总之，推销谈判是一项复杂而有趣的工作，需要我们具备良好的沟通和倾听能力，灵活运用策略和技巧，持之以恒地保持耐心和信心，并在实践中不断总结反思，提升自己的谈判能力。只有不断地学习和实践，我们才能够在推销谈判中取得更好的成果，促成更多的交易，并建立长期的商业合作关系。

谈判推销的课程心得篇六

第一段：引言

推销谈判是商业活动中至关重要的环节，它决定了销售结果和商业合作的成败。在进行推销谈判时，具备一定的心得体会是非常重要的。本文将讨论一些关键的心得体会，并探讨在推销谈判中如何应用它们。通过对个人的经验总结和案例分析，我们可以使谈判更加顺利，有效地达到我们的销售目标。

第二段：准备工作的重要性

在推销谈判之前进行充分的准备非常重要。首先，我们必须对所推销的产品或服务有深入的了解，包括功能、优势和竞争对手的情况。其次，我们需要对潜在客户进行深入的市场调研，了解他们的需求、利益和购买动机。最后，我们应该事先准备好可能的反驳和回应，以及其他附加值的提供，以增加谈判的成功率。准备工作的充分程度将直接影响到谈判的效果。

第三段：与潜在客户建立良好关系的重要性

在推销谈判过程中，与潜在客户建立起良好的关系是至关重要的。首先，我们应该通过尊重和耐心来表达我们的诚意，建立起互信的基础。其次，我们应该积极聆听客户的需求，了解他们的问题和障碍，并提供解决方案。同时，我们还应

该展示出我们对客户的关注和支持，以更好地满足他们的需求。通过与客户建立良好关系，我们能够为推销谈判奠定良好基础，增加销售成功率。

第四段：灵活应变的重要性

在推销谈判中，灵活应变非常重要。首先，我们应该根据客户的需求和偏好，调整我们的销售策略和推销技巧。不同的客户可能对不同的销售方法有不同的反应，因此我们需要根据不同客户的需求进行个性化推销。其次，我们应该对客户的反馈和意见进行积极的回应，尽量满足他们的要求，并尽量减少与客户的争议或分歧。通过灵活应变，我们能够更好地与客户沟通，达成共识，提高谈判的成功率。

第五段：个人形象的重要性

推销谈判中，个人形象的塑造和维护是至关重要的。首先，我们应该以专业的态度和形象出现在客户面前，这包括穿着得体、仪表整洁以及自信的表达。其次，我们应该熟练掌握专业知识，展现出专业水平和能力，从而赢得客户的尊重和信任。此外，我们还应该保持积极乐观的态度，即使在谈判遇到困难时也不灰心丧气。通过树立良好的个人形象，我们能够提高客户对我们的信任度，从而增加销售成功的机会。

结论

通过准备工作、与客户建立关系、灵活应变和维护个人形象，我们能够提高推销谈判的成功率。然而，这些心得体会只是指导，实践中还需要不断地总结经验和调整策略。通过不断地学习和提高，我们能够在推销谈判中更加得心应手，实现销售目标，取得成功。

谈判推销的课程心得篇七

商务谈判是当事人为实现商品交易目标，而就交易条件进行相互协商的活动。人生无处不谈判，推销产品是谈判，生意往来是谈判，上街购物要谈判，连夫妻沟通都要谈判，只要想把自己的想法让别人接受，就需要谈判。所以谈判不只是老板或主管阶级的专利，不论您现在是什么身份，时时刻刻都需要具备面对各种谈判的能力。而商务谈判是谈判的一种，在交易过程中承担着不可替代的作用，是维护己方利益、争取更多收益的重要手段。

为了加强我们对商务谈判的理解，亲身体会商务谈判时的心情，提升我们的临场实践能力等，从xx年5月开始，我们在商务谈判授课老师陈立峰老师的带领下，进入了一场模拟谈判的准备阶段。具体包括分组、确定谈判题目、分配角色、分工、收集资料、编剧本、小组内模拟谈判等，最后于xx年6月15日，在a楼教室进行了最后的模拟谈判演示。

通过这次模拟谈判，我们取得多方面的收获，以下是我本人的一点收获和认识：

1、谈判是课本知识的总结

谈判的全过程将课本的内容大致保罗了进去，通过组织整合课本的知识要点，大致找到了课本书的骨干。因此，能站在一个较高的层次上对整本书的内容有一个比较清晰地认识。

2、谈判注重利益

利益是所有人都在追求的可口蛋糕，谈判自然也是为了获取和维护利益而存在，最好的谈判结局就是双赢，所以在谈判时，我们不仅要充分考虑到自身的利益，也要为对方的利益着想，这样才有可能谈判取得圆满的结局。

3、谈判的最高境界

谈判绝对不是一场只有你输我赢的零和游戏，不是剑拔弩张完全对立的生死决斗。双赢优势的谈判需要了解如何运用各种技巧，化戾气为祥和，在双方意见交换中，各自达成自己的理想目标，进而更增加彼此长远的交情，真正达到双赢的最高境界。

4、谈判就像下棋

谈判就像下棋，不但要随机应变，还要算无遗策，唯有能够完全操控过程的人，才可以主导谈判的过程。

借着现场的谈判实习，可以更深入体会如何运用谈判技巧，营造谈判的有利气氛。

5、谈判是个人思想的“综合艺术表现”！

什么时候该大惊失色？什么时候该压缩谈判时间？什么时候又该岔开话题？向别人让步多少，才能达到双赢的理想结果？开场、中场与收场各要有些什么样的策略？这些错综复杂的问题，正是个人的思想的综合表现艺术。

6、用证据说话

提问题要切中要害，解决问题的方案必须有理有据，用证据说话，让对方哑口无言，这样才有可能让对方信服并接受我方要求。

7、肢体语言的表达

在谈判中肢体语言起着重要的传递信息和沟通作用。协调的肢体语言意味着自我情绪的一种控制，是谦和但不谦卑的态度。俗话说“把决断写在心里的往往是胜利者，把决断写在

脸上的往往是失败者。”肢体语言的表达是一个人综合素质的体现，在不同的场合，不同的情况下，协调的肢体语言是营造氛围的催化剂，是一种礼仪。

8、语言的运用

我选择去；我打算；试试看有没有其他可能性，这都属于可能性语言的运用，可能性语言开始了一种全新的沟通技巧，可以避免无意中的伤害，引发思考更多的可能性。通常我们所处的立场不同、所处环境不同，很难了解对方的感受，因此对别人的失意、挫折、伤痛，不要大嘴巴，而应要有关怀、了解的心情。可能性语言是缜密、双赢的思维的体现，也是有智慧的表达个人意见的方式。因此我们要管住自己的舌头，不要大嘴巴，缩小自我，在团队中不断历练语言的运用能力，做5%的人。

另外，在组织此次谈判的过程中我担任小组副组长一职，负责协助组长找资料、分配角色、并与另一小组沟通交流工作进程。而在谈判小组内我分到市场调查员的角色，编材料、算数据等等，这两个角色都让我学到了一些东西，比如：交流、协作等。总之没有白干活。

谈判推销的课程心得篇八

推销谈判是商业交流中至关重要的环节，它在企业间的合作中扮演着桥梁与纽带的作用。在参与多次推销谈判并与众多客户进行协商之后，我积累了一些宝贵的心得体会。下面我将从明确目标、积极沟通、灵活变通、维护关系和专业素养五个方面论述推销谈判的心得。

首先，明确目标是推销谈判成功的关键因素之一。在推销谈判前，我们必须清楚地了解我们的目标是什么，而不是盲目地去追求销售量。我们应该明确我们的产品或服务的核心优势，确定我们的目标客户，并制定一个明确的销售策略。在

谈判过程中，我们要时刻将目标牢记于心，并寻找最佳的机会来展示我们的产品或服务。只有通过明确目标，我们才能更好地引导谈判中的其他方，从而达成合作。

其次，积极沟通是推销谈判中不可或缺的一环。在推销谈判中，我们应该倾听对方的意见和需求，并及时回应。通过积极的沟通，我们可以建立双方之间的信任，并找到一个共同的解决方案。同时，我们还应该学会用简明扼要的语言来表达我们的观点，提供明确的信息，以避免产生误解或不必要的麻烦。通过积极沟通，我们能够更好地了解客户的需求，从而提供更准确的解决方案。

第三，灵活变通是在推销谈判中应具备的一种能力。在面对不同的客户需求时，我们需要灵活变通，根据具体情况做出调整。我们要有能力快速适应客户的变化需求，及时调整销售策略。灵活变通还包括与客户进行协商，寻找双赢的解决方案。我们应该尽力满足客户的需求，与客户建立长期的合作关系，并为客户提供持续的支持。

第四，维护关系是推销谈判成功的关键之一。无论推销谈判是否达成合作，我们都应该始终维护与客户的良好关系。关系的建立需要时间和努力，但一旦建立起来，它将成为我们的竞争优势。在谈判过程中，我们应该尊重客户的意见和决策，并始终表现出诚信和合作的态度。我们还应该及时回应客户的问题和关切，提供帮助和支持。通过维护关系，我们能够在竞争激烈的市场中获得更多的机会。

最后，推销谈判需要我们具备一定的专业素养。推销谈判是一项需要技巧和知识的工作。我们需要了解市场和行业的动态，掌握产品或服务的相关知识，并具备良好的谈判技巧。我们还应该不断学习和提升自己，参加相关的培训和学习活动，以适应市场的变化和客户的需求。只有具备专业素养，我们才能在推销谈判中展示自己的 ability，并取得成功。

总之，推销谈判是一门艺术，需要我们不断总结经验，并及时调整策略。通过明确目标、积极沟通、灵活变通、维护关系和专业素养等五个方面的努力，我们可以更好地应对推销谈判的挑战，实现合作共赢的目标。希望我的这些心得体会能够对大家在推销谈判中有所启发和帮助。

谈判推销的课程心得篇九

花了一天的时间参加了一个谈判技巧的培训。其实枫每天的工作都跟谈判密切相关，自己当然也有一定的心得，这次参加了培训，一则是互相印证，再则理论化和提高。记得一个同事说过，学习最好是实践、有所心得、学习理论、再实践，用这种螺旋上升的方式进行，枫深以为然。

闲话少说，马上进入谈判技巧：

1. 谈判的类型

win-win的谈判一般出现在：公司内部谈判，除非疯了才会在公司内部做**win-lose**;**b2b**模式的商业谈判，为了维持长期的合作关系，不要把别人的好处吃干拿净。用小宝同学的习惯，一定要给别人留口饭吃;**sales**谈判，某资深**sales**曾经跟枫说过，还没签合同，就先想着我能拿到什么什么好处，那合同一定谈不成，一定要首先想到对方能拿到什么什么好处。

win-lose的谈判简单说就是一锤子买卖。常见的**b2c**模式比如买菜。在不考虑未来**relationship**的条件下，当然是最大化自己的利益。

2. 谈判前的准备

一个正式的谈判应该事前有充分准备。如果只是简单的小谈判，也要在心里过一下：

团队组成

超过一个人的谈判团队，应该划分主攻手、副攻手和大boss的角色，每个人知道自己应该做些什么。

目标

明确的开列谈判要达成的目标，并且在团队中达成共识。目标应该分为三类：

筹码——很简单就可以放弃，拿来交换的条件。

次要目标——希望能够达成，但是必要的时候也可以放弃。

底线——谈判必须要达成的东西，如果没办法达成，就应该考虑放弃谈判和合作。

解决方案

既然是谈判，当然双方有不同的目标。那如何能做到两全其美呢？解决方案就很重要了。当然，这只是可能的解决方案，需要在谈判过程中得到确认。

权力

谈判过程可能调用的权力，比如专业人才，大boss□等等。

3. 谈判流程

这里的谈判流程是假设由我方来组织整个谈判。如果是对方组织，我们只需要参加其中的一部分就好了。

感情交流

都说中国人重关系，其实老外一样重视关系，都是人，本质

上没什么差异。谈判开始之前首先应该进行垫场，双方交流一下感情。毕竟谈判这种事是各为其主，并不是针对个人，谈判开始前拉进彼此的关系也是挺重要的。比较安全的话题可以选天气啦、旅途啦、食物啦，千万不要提到政治、年龄、宗教、工资之类的话题。后者属于没事找抽型。

决定议程

谈判的时间管理是门学问，如果我们花费几个月就几块钱的差别进行谈判，显然是不合适的。时间本身就是成本，所以谈判能够按时结束这个很重要。

做笔记

双方各自推出自己的观点，然后彼此就对对方的想法进行确认，确保真正了解对方的需求。再把这个结果和自己的想法相对照，找到共同点和分歧点。就共同点作记录，并且把分歧记在follow up里面等待后面适当的议程跟进。

喝杯咖啡吧

等大的流程都讨论完了，就该休息了。双方都需要时间重新考虑自己的需求和底线，就分歧点考虑可能的解决方案，和自己的队友讨论哪些是可以放弃的，得到不在现场的同事的帮助。所以，轻松一下吧。

pk赛

进入最麻烦的部分了，开始讨论不能达成一致的部分。双方各自提出几种解决方案，然后讨论方案的可行性，如果实在达不成一致，那可能双方都需要放弃一部分利益。需要注意不要放弃自己的底线，也不要再在压力下作决定，这样容易做出冲动的决定。

整理结论

如果一切顺利，我们的谈判最终会达成一致，双方都会对这个结果满意。那么我们就应该把结果整理出来，就细节进行最后的确认，记录需要follow的事项，然后双方签字。

庆祝时刻到了

安排谈判的最后一步，千万不要忘了庆祝哦。

谈判推销的课程心得篇十

在销售过程中沟通的目的是尽可能的呈现自己的价值；除了给予对方便利之外，核心的企图是感召对方；而所有这些都是谈判的铺垫。谈判的目的是使他人因为自己的原因按照我们的方法做事情。

有些销售人员令人羡慕。客户对他们言听计从恭敬有加，对他们来说似乎从来没有完不成的销售计划、滞销的产品。有人说他们的客情好，有人说他们生就灵牙厉齿，我们说他们具有出色的谈判能力。

成功的谈判都是谈判双方出色运用语言艺术的结果。

- 1、针对性强
- 2、表达方式婉转
- 3、灵活应变
- 4、恰当地使用无声语言

谈判就像下棋，开局就要占据有利位置或战略性位置。

谈判的目的是要达成双赢方案。然而在现实生活中，一个要榨橘子汁，而另一个要用橘子皮烤蛋糕的情况毕竟太少见了。你坐在一个买家面前，你们心中都抱着同样的目的。这儿没有魔术般的双赢解决方案。他/她想要的是最低价。你想要的是最高价。他想从你的口袋里掏出钱来，放进他的腰包里。强力销售谈判则完全不同。它教你如何如何在谈判桌上获胜，同时让对方觉得他也赢了。实际上，正是这种本领决定了一个人能否成为强力销售谈判高手。跟下棋一样，运用强力销售谈判技巧必须遵守一套规则。

谈判和下棋最大的区别在于，谈判时对方不知道这些规则，只能预测你的棋路。棋手将象棋中的这几步战略性走棋称为“棋局”。开局时要让棋盘上的局势有利于你。中局要保持你的优势。进入残局时利用你的优势，将死对方，用在销售上就是要买方下单。

- 1、开局：为成功布局
- 2、中局：保持优势
- 3、终局：赢得忠诚

谈判不要局限于一个问题。如果你解决了其它所有问题，最后只剩下价格谈判，那么结果只能是一输一赢。如果谈判桌上多留几个问题，你总能找到交换条件达成公平交易。

人们的谈判目的各有不同。销售人员的最大误区就是认为价格是谈判中的主导问题。很明显，许多其他因素对买方也很重要，不能得寸进尺，过于贪婪。

在谈判中不要捞尽所有好处。你或许觉得自己胜了，但如果买方觉得你击败了他，你的胜利又有何用？所以要留点好处给对方，让他也有谈判赢了的感觉。

赫艺财富莱阳王波团队与大家共勉!