

双赢销售谈判线上分享会

August 13th, 2020

ONLINE FREE TASTER SESSION
FOR SALES & TRAINING PROFESSIONALS
SHANGHAI

• ABOUT

作为销售人员，你是否见过这样的情境，和客户关系不错，你提供的方案也让客户挺满意，但在谈合同时，客户索取不断，或者额外要求不断，杀价毫不手软等等；虽然合同到手了，但伤痕累累，自己心里还很不舒服，《双赢销售谈判》就是帮助你合同质量双赢，合同条款双赢，客户关系双赢，彼此感觉双赢。双赢销售谈判一定是需要策划，需要建立谈判目标，理清什么是客户赢，什么是销售赢，什么是公司赢，在实施销售谈判的过程中也需要技巧的支持，引导谈判走向双赢。

在ClarkMorgan资深销售谈判培训师James Huang两小时的分享会里，会着重分享：

- 如何进行销售谈判策划
- 如何实施销售谈判

• INFORMATION



日期

August 13th, 2020

时间

10:00 – 12:00

讲师

James H.
Trainer & Facilitator

语言

中文

线上平台

Zoom 会议

会议链接将在收到您的报名信息后发送到您的注册邮箱。



活动联系：

Marie Xiao

marie.xiao@clarkmorgan.com

13918266090

分享会大纲

第一部分：销售谈判的策划

- 学习建立销售谈判的目标
- 分析什么是客户赢，把握客户赢的感受和准则
- 分析在谈判中客户的购买需要，什么是必须满足的
- 分析什么是自己公司赢，什么是销售代表赢
- 学习并练习销售谈判中常用交换技巧
 - 交换条件
 - 附加利益
 - 折衷
 - 让步
- 针对客户必须满足的需要和谈判的焦点，讨论建立多种可行替换方案的方法，保证双赢

第二部分：实施销售谈判

- 进行销售谈判的基本技巧
 - 谈判引言
 - 提出方案
 - 拟定协议
- 如何呈现谈判方案
 - 营造氛围
 - 明确客户的需要
 - 陈述自己的需要
 - 测试解决方案
 - 说明利益
 - 运用创造力
- 把握结束销售谈判的时机，获取双赢

TRAINER & COACH

James H.



Nationality: Chinese

Language: Mandarin

- Mercuri International 认证高级培训顾问
- Achieveglobal 认证资深培训师，全能型Master Trainer
- MBTI国际认证讲师、施测师、教练
- TKI国际认证讲师
- Belbin团队角色国际认证讲师
- 情境领导力授权讲师
- 德国培训公司MTI认证国际顾问
- 英国培训公司MDS认证高级培训师
- DDI认证FSW领导力培训师
- ICF认证教练ACC
- 中国科学院心理研究所研究生-心理学人力资源应用专业

经过十多年跨国公司营销和管理的历练，黄老师于1996年受邀加入瑞典麦古利国际(Mercuri International)培训咨询公司，完成了从职业经理到职业培训师的转换，成为中国第一代实战型职业培训师。主要为客户提供领导力、销售队伍管理和营销技能的培训以及相关的培训咨询服务。之后在1998年加入了全球最大的通用技能培训公司--美国智越咨询公司(Achieveglobal)，负责领导技能，管理技巧，团队建设和销售队伍领导力等方面的培训和咨询服务，是该公司在大陆唯一的全能型Master Trainer。经过十八年2000多天丰富的培训实践和进行多领域、多行业的培训，黄老师积累了广博并且深厚的领导力、管理和销售方面的知识和经验，将先进的营销和领导力理念和方法传递给中国各行各业的客户，帮助客户学员不仅从改变自己行为到提升绩效，同时建立与国际先进管理模式接轨的综合能力。

专业的能力、先进的模式与实用方法的结合，使黄老师在客户中有着非常好的口碑和影响力。与此同时，黄老师结合中国企业的实际情况和自身积累的丰富培训经验，专门开发了多门高实效的培训课程，例如：《领导解决问题》，《绩效倍增的销售教练领导力》，《快速开发培训课件七步骤》，《领导变革和创新》，《双赢商务谈判》，《提升跨部门协作的横向领导力》，《大客户顾问式销售》等。

黄老师从2005年开始提供教练服务，是ICF认证专业教练，为客户的核心人才和高管提供发展和成长的教练服务。

自2008年开始黄老师启动中国培训师发展项目，致力于培训企业内训师和帮助客户开发内部培训课程

TRAINER & COACH

James Huang 黄炎

Core Training

教练型领导力系列，高情商领导力
领导解决问题，领导变革，引领创新
中高层领导力和管理技能全面提升
高绩效团队领导力
培训培训师系列
双赢谈判
销售谈判、大客户销售与管理、顾问式销售技巧系列
提升影响力的跨部门协作
横向领导力
管理变革
结果导向的引导力 - 从团队合作到领导力开发
U型领导力
项目团队的敏捷领导力，项目管理领导力



Strength

真正的领导力，教练型领导力，领导变革，领导创新，专业培训师培训、中层管理者技能提升、心理学在管理中的应用，专业演讲技巧、高效会议管理技巧、双赢商务谈判，大客户战略营销、解决方案的销售、销售队伍的业绩管理和人员管理，领导技巧的培训、问题分析和解决、职场中满足心理需求的沟通技巧，高情商领导力，情绪和压力管理等

Training Style

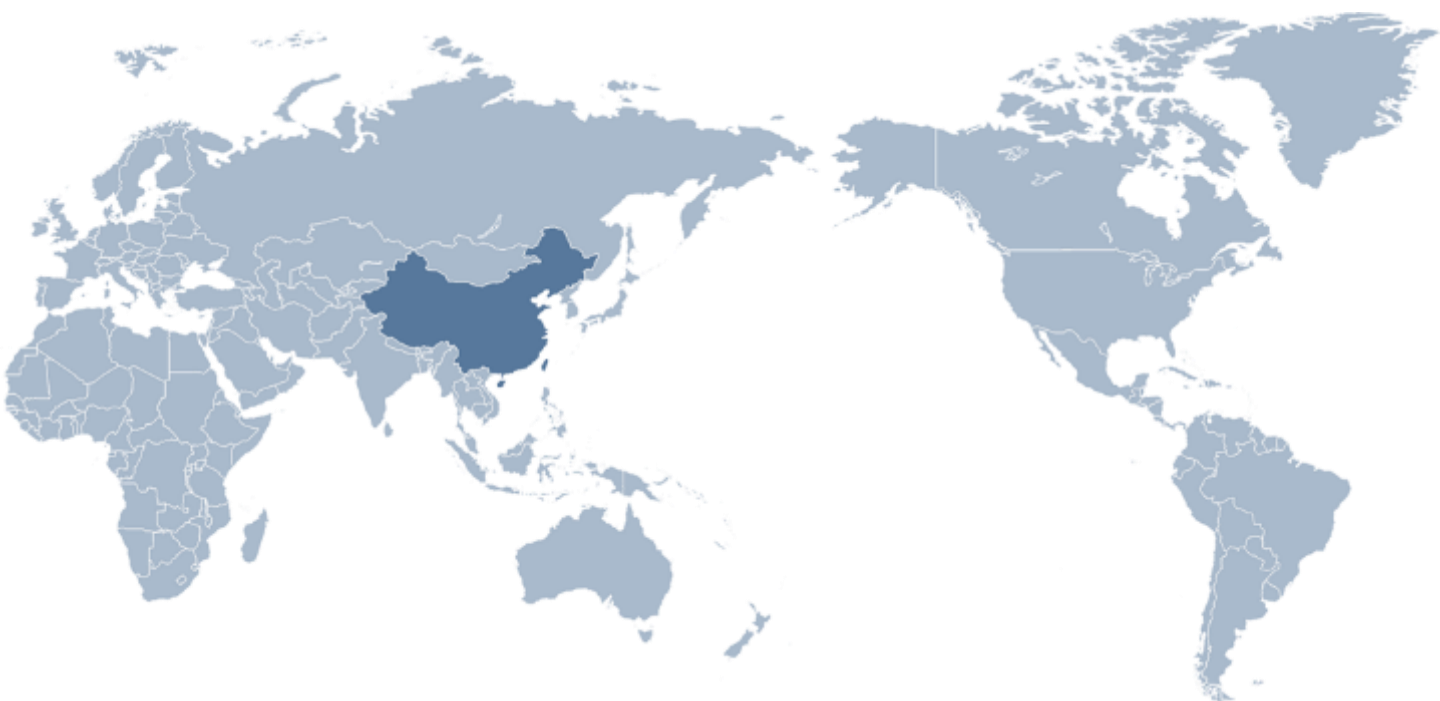
逻辑严谨，条理清晰，幽默风趣，控场稳定；这源于黄老师丰富的培训经验和广博的知识底蕴，形成他魅力独特的培训风格。

James Huang's Clients

SAP中国，美国通用半导体，三星电子，三星中国，诺基亚，惠普（中国），思科（中国），摩托罗拉，飞利浦（中国），联想，方正，神州数码，中国电信，中国网通，深圳华为，上海电信，北京移动，UT斯达康，中航信，山东联通，Diebold, Panduit, Allied Telesis, 尚阳科技，思特奇，立信，Eleoteq, 彭思特，爱普生, RAINBOW Technologies, 高伟达，盈科信息技术，上海大唐移动，中航信，航天信息，爱立信，曙光等

辉瑞，阿斯利康，安万特，美中互利，巴斯德，美敦力, GE Healthcare, 诺华，St. Jude, 博福，拜尔医药，默沙东，福泰制药，山谷蓝，日本第一制药，武田制药，安斯泰来制药，葛兰素史克，诺和诺德，富泰医药，巴德，昆河医疗设备，费森尤斯卡比，卫材医药，Zimmer, 科园，巴德器械

欧司朗，三菱电机，三菱重工，三井物产



ClarkMorgan Limited

800-820-5501 (Toll Free - China)

www.clarkmorgan.com
admin@clarkmorgan.com

Shanghai Office (Headquarters)

Room 2- R04, Floor 2, SOHO Donghai Plaza, No 299 Tong Ren Road, Jingan District, Shanghai, 200041
上海市静安区铜仁路299号,SOHO东海广场二楼2-R04 室, 200041

Phone: +86 21 5403 5500

Beijing Office

Room 2301-2363, TaiKang Financial Tower, No. 38 East Third Ring Road, Chaoyang district, Beijing, 100026
北京市朝阳区东三环北路38号
泰康金融大厦2301-2363

Phone: +86 10 8446 7487

Hong Kong Office

Room 2103, Tung Chiu Commercial Centre 193 Lockhart Road, Wan Chai, Hong Kong

Phone: +852 3511 9047

Bangkok Office

725 Metropolis Building, Level 20, Sukhumvit Road, Klongtan Nuea, Watthana, Bangkok 10110

725 อาคารเมโทรโพลิส
ชั้น 20 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ
เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110

Phone: +66 63 937 1713