

《双赢商务谈判》

【课程背景】

企业每年都会有很多的商业活动，掌握专业的商务谈判技术对企业销售额的提升至关重要，有时甚至能起到决定性作用；谈判战术与知识的掌握和科学运用，有助于企业经营的顺利开展；尤其在大型商务谈判、渠道销售等重要企业发展环节中，商务谈判的作用更加明显；在经济交流和关系越来越复杂的今天，谈判不再是简单的语言交流，而是演变成为一种不可或缺的沟通方式！

【课程收益】

- 提升企业整体谈判水平，在为企业获得更大市场份额的同时，赢得稳定的客户关系和尊重；
- 掌握谈判中需要注意的事项，学习循序渐进的谈判技巧及谈判的专业技能，在实际工作验证的过程中提升个人谈判水平与能力；
- 掌握七种表格的使用方法 & 评估标准；
- 学习并掌握六大谈判兵法及操作要点；

【课程形式】

互动讲授+小组研讨+案例分析+工具分享+启发式教学

【课程对象】

企业中基层管理及全体员工；

【课程时长】

1天，6小时/天

【课程老师】

金玉成老师

【课程大纲】

开篇案例：中韩出口案（闭环设计）

一、谈判行为分析与策略应对

- 1、谈判中的黄金法则；
- 2、谈判前的八大环节：
 - 谈判前的五个准备；
 - 约见的三个关键点；
 - 精准客户状况分析；
 - 产品介绍注意事项；

- 产品呈现的关键点；
 - 如何进行异议处理；
 - 如何量身定制方案；
 - 如何确定合作意向；
- 3、谈判成功的前提—做对方喜欢的事
 - 4、如何采用斗鸡博弈实施破釜沉舟策略；
 - 5、客户拿竞争对手与你方比较之对策；
 - 6、客户之要求超越你权限之对策
 - 7、如何应对客户得寸进尺的要求
 - 8、防范客户使用后手权力
 - 9、防范客户使用声东击西之策

二、谈判黄金法则与操作技巧

- 1、谈判的三大基本原则：交换、赢家、效率
- 2、谈判关键八必要 / 八不要
- 3、十大策略化解僵局
 - 化立场为利益
 - 合理规避细节
 - 跳出原有规则
 - 避开僵持话题
 - 学会推托分流
 - 学会制造缓冲
 - 适时借助外力
 - 有效设定时限
 - 创造替代方案
 - 条件性让步
- 4、必须注意的九个谈判漏洞

[案例分析与研讨：中德商务谈判案](#)

三、谈判战略分析与制定

- 1、谈判战略准备与制定四步曲
 - 工具分享：七张表格使用方法与评估标准

- 谈判实力评估八要素：

创新、信息、影响、时机、资源、关系、技巧、呈现

- 合作关系矩阵解析

2、如何掌握谈判节奏

- 判前战略布局与准备：信息、细节、方案、协作

- 判中坚决按计划执行：后置、控场、承诺、转化

- 判后要有完美的收尾：战术、后手、转变

- 案例分析与讨论：一次客场谈判的胜利

四、价格谈判的技巧与方法

1、各自议价模型——确定意向最有效的方法

2、谈判操作要领（供应方）：底价、报价、改价、定价、压价

3、谈判操作要领（需求方）：底线、隐藏、合理、基数、分析

4、价格谈判五步走

5、开价技巧——加减法与设定价格幅度

6、价格解释的五项要素

7、让步的四个技巧

8、让步的四个策略

9、签约的六个要素

五、六大兵法与操作要点

1、釜底抽薪：提价、增款

2、声东击西：淡化、转移

3、欲擒故纵：掩饰、保底

4、步步为营：知己、知彼

5、攻其不备：探底、节点

6、减兵增灶：机会、误导

7、双赢商务谈判八个精髓——ELPC