

# 专业谈判技巧

谈判是一门科学，更是一门艺术。在企业日益追求成本优势的今天，掌握正确的谈判策略和适当的谈判技巧显得尤为重要。此课程通过课堂交流与经验分享、案例分析、现场演练等方式，使学员深入理解成功谈判的基本原则，掌握谈判的五个重要阶段及各阶段应采取的手段，认知不同的谈判风格和对手可能采取的策略从而如何做出正确有力的回应，帮助学员掌握真正的谈判技巧并能在以后工作中加以运用。

## ➤ 培训目标

- ◆ 揭示商务谈判中的基本原则及行为模式
- ◆ 清楚了解商务谈判中常用的工具
- ◆ 掌握商务谈判中常用的方法和技巧
- ◆ 增强信心，提高自身的竞争优势

## ➤ 培训时间

1 天

## ➤ 课程内容

### 1. 谈判概述

- ◆ 什么是谈判
- ◆ 谈判高手的 12 项基本才能
- ◆ 谈判的阶段
- ◆ 衡量谈判的三个标准
- ◆ 谈判的三个层次
- ◆ 阵地式谈判与理性谈判的区别
- ◆ 双赢谈判“金三角”

## 2. 谈判的准备阶段

- ◆ 分析谈判类型
- ◆ 分析对方观点
- ◆ 确定谈判目标
- ◆ 决定谈判策略
- ◆ 分配谈判角色

## 3. 谈判的开始阶段

- ◆ 注意专业形象
- ◆ 判别谈判气氛
- ◆ 提出我方建议
- ◆ 回应对方提议

## 4. 谈判的展开阶段

- ◆ 挖掘客户需求
- ◆ 应对不同客户
- ◆ 建立谈判优势
- ◆ 破解对方战术

## 5. 谈判评估阶段

- ◆ 强化自身优势
- ◆ 削弱对方优势
- ◆ 适度让步策略

## 6. 谈判的达成协议阶段

- ◆ 需要注意的问题
- ◆ 选择结束的方式
- ◆ 攻克最后一分钟犹豫