

《谈判技巧》

1.准备谈判

- 谈判概要及理解交易原则
- 确定目标，准备及评估对方
- 选择战略，拟定议程
- 营造良好氛围，策略性安排座位

2.正式谈判

- 提出建议（开价的技巧）
- 谈判过程（回应提议及对付计谋）
- 勇于冒险及超越框架
- 建立自己的优势、削弱对手的优势
- 几种谈判技巧
- 可能的谈判错误及注意点

3.结束谈判

- 双赢（适度的让步）
- 挽回破裂的谈判，借助调解人
 实施决议