

# 谈判心理学课程简介

要么战争，要么谈判。在人类的历史上，这个选择始终摆在人类的面前。纵观古往今来，人类的历史缀满了谈判，而当今的世界更是一张巨大的谈判桌。迄今为止，没有什么可以比谈判让我们更快捷、更合理、更方便的获得价值。

无论是政治争端，还是贸易纠纷；无论是供应采购，还是商业纠纷；无论是升职加薪，还是劳资纠纷；无论是拆迁补偿，还是赔偿纠纷；无论是销售租赁，还是家庭纠纷。在我们每个人工作、生活的方方面面，谈判无处不在。

出色的谈判能力与高超的谈判技巧，正在成为每个人的一项基本素质和竞争能力。谈判对事业、生活发挥的巨大影响，已经到了不能忽视的地步。

如何成为真正的谈判高手？如何与其他的谈判高手过招？如何在各种商务活动乃至人生的各个场合应对自如？答案是：需要完全专业的训练。

本课程凝结了谈判专家的经验与研究，融中西方博弈智慧于一炉，是现代职业人士提升谈判能力，企业训练业务精英必备的专业训练教程。

本课程采用案例研讨、故事分享、角色演练、心理测试、小组讨论、管理模拟等互动形式，轻松活泼，在自然而然中学习谈判。

本课程适合各行各业的各级管理人员。

## 第一单元 正确认识谈判

### 一、 什么是谈判

1. 谈判的核心要义是什么
2. 如何判断什么是一次成功的谈判

### 二、 谈判的六个阶段

### 三、 谈判的五项原则

### 四、 谈判的四个种类

## 第二单元 谈判就是一场心理大战

### 一、 谈判的需要和动机

- 二、 谈判者的气质和性格是如何影响谈判进程与结果的
- 三、 谈判者的心理特征都有哪些？如何在谈判中识别和应用
- 四、 为什么会有谈判的心理挫折？如何来应对

### 第三单元 谈判的武器就是语言

#### 一、 谈判的语言都有哪些？使用这些语言的技巧又是什么？

- 1. 书面语、口语、电子语
- 2. 外交语言、法律语言、军事语言、文学语言、商务语言
- 3. 有声语言、无声语言

#### 二、 谈判语言使用必须掌握的策略和禁忌

#### 三、 如何锤炼和综合应用自己的谈判语言，使其成为自己在谈判中的巧实力

#### 四、 谈判中的提问和回答技巧

#### 五、 学会谈判的空间语言和物质语言的使用技巧

### 第四单元 谈判开局阶段的心理策略和技巧

#### 一、 收集信息对谈判至关重要

- 1. 谈判对手的信息重点要关注哪些？
- 2. 如何研判对方公司的技巧
- 3. 对手信息的收集途径与收集技巧
- 4. 研究对手信息的四个办法

#### 二、 组建谈判班子的心理要点有哪些

#### 三、 如何进行谈判班子的分工与合作更有效

#### 四、 如何唱好“红”“白”脸的心理技巧

#### 五、 谈判场地选择的心理因素与技巧

- 1. 主场谈判的有利因素
- 2. 客场谈判并非一无是处

3. 中立场地的选择门道

## 六、 谈判开局的心理重点

1. 良好开局的四个秘密
2. 开局话题的选择技巧
3. 营造开局气氛的技巧
4. 开局时要把握的四个策略

## 第五单元 谈判磋商阶段的心理策略和技巧

### 一、 在谈判中应该怎样正确报价

1. 报价时要严守的原则
2. 到底是先报价还是后报价
3. 先报价的利弊和技巧
4. 后报价的利弊和技巧

### 二、 报价都有哪些模式可以遵循

1. 西欧式报价的适用场合
2. 采用日本式报价的技巧

### 三、 使用报价的六个策略维护自身利益

### 四、 讨价的心理武器

1. 巧妙的讨价方式一定要掌握
2. 讨价的三大心理策略
3. 讨价的心理技巧

### 五、 还价的心理武器

1. 还价都有哪些有利方式
2. 掌握确定还价起点的心理技巧

### 六、 在讨价还价的交锋中感受谈判的心理大战

1. 讨价还价的 8 大计谋

2.化解谈判僵局的7大策略

七、在让步中获得利益的诀窍

1.让步的8条原则

2.使让步成为以退为进的方法

3.可以选择的6种让步方式

4.必须掌握迫使对方让步的5大策略

5.必须领悟如何阻止对方迫使我方让步的5大策略