

《双赢商务谈判技巧》

(标准版：12 课时)

【课程概述】

谈判是整个销售过程中的最后冲刺阶段。销售与商务人员是否能够通过谈判与客户达成一个双赢的交易，关键在于参与谈判的人员事先准备是否充分、谈判策略布局的思路是否清晰、谈判技巧是否高明。

本课程针对的是商务谈判代表在上述三点上的把握和改进。与其他专门针对技巧或专门针对战略分析的商务培训课程不同的是，优势谈判策略与成交技巧培训是一个涵盖谈判的策略思路到战术与成交技巧多个方面的课程。它针对的是已经有一定的销售经验、或接受过基础销售培训、需要面对棘手的销售和商务谈判的学员。

【培训获益】

- 1、掌握高效的沟通谈判策略
- 2、提升沟通水平和客户谈判技能
- 3、看到优秀谈判人员的特质
- 4、谈判高手成功的三个要素
- 5、成功的法则
- 6、双赢谈判金三角

【培训对象】 谈判人员等

【课程大纲】

第一章、商务谈判高手谈判技巧秘籍

- 1、时机的运用
- 2、方法的运用
- 3、综合运用七种技巧
- 4、成功的 4 种因素与关键
- 5、有效地处理对方的拒绝
- 6、如何有效地拒绝对方
- 7、僵局的形成及处理技巧
- 8、策略=程序=目标=技巧？
- 9、十种有效的谈判技巧
- 10、劣势下的谈判策略
- 11、均势下的谈判策略
- 12、优势下的谈判策略

13、对付不同谈判者的技巧

第二章、商务谈判的准备阶段

- 1、商务谈判的基本原则
- 2、商务谈判的主要内容
- 3、如何确定谈判的目标
- 4、怎样评估谈判对手
- 5、如何收集竞争对手的情报
- 6、谈判对象，时空，方案，底线的选择
- 7、谈判中的角色以及策略的制定
- 8、怎样拟订谈判议程
- 9、如何营造良好的谈判氛围

第三章、商务谈判的开始阶段

- 1、三种不同的谈判气氛
- 2、怎样解读对方身体语言
- 3、谈判人员的要求
- 4、双方需充分交流的四个方面
- 5、开场呈述
- 6、谈判者应考虑的因素：

第四章、商务谈判的报价阶段

- 1、谁先报价
- 2、如何处理
- 3、怎样报价
- 4、原则
- 5、应对报价
- 6、日本与欧洲的报价方式

第五章、商务谈判的磋商阶段

- 1、还价前的准备
- 2、让步策略
- 3、如何迫使对方让步
- 4、如何阻止对方进攻

第六章、谈判的评估调整阶段

- 1、如何面对不同类型的谈判者引言
- 2、将面临的困难和解决方法
- 3、如何强化自身的优势

4、如何削弱对方的优势

第七章、商务谈判的结束阶段

1、结束的时机

2、结束的 5 种方式

3、结束签署前常犯的 8 种错误

第八章、商务谈判过程中的注意事项：

1、谈判时应注意的 5 个问题

2、谈判时不应提的 5 个话题

3、谈判时不应做的 5 个动作

4、商务谈判中情感的运用

5、成功谈判的最后忠告