
双赢谈判技巧

双赢的务谈判技巧

★ 培训目的

不断变化的商业社会，每一分钟，都有谈判的存在。犹如对弈，在方寸上厮杀搏斗，却又要结盟合作。在没有硝烟的战场上，如何掌握谈判的艺术，在交易中立于不败之地，是各商家孜孜以求的目标。“鬼谷先生两后生，苏秦张仪各竞争：苏某高谈成合纵，张生胜算有连横。”凭借三寸不乱之舌，纵横家苏秦、张仪将战国晚期各诸侯及天下形势掌握于股掌之中，甚至改变了历史。如此高超的智谋和说辩之术，是在商战上摸爬滚打的您必不可少的！

在新经济时代，沟通技能及职业商务谈判是一种潜在的个人能力资本。著名管理学家约翰·奈斯比特指出：“未来竞争将是管理的竞争，竞争的焦点在于每个社会组织内部成员之间及其与外部组织的有效沟通之上。”更有一种说法已经被许多人认同：一个人事业上的成功，只有15%是由于他的专业技术，另外的85%却取决于他的人际交往及商务谈判技巧。可见，了解与掌握有关人际关系心理的原理和规律等心理学知识，提高自身的行为素质，已经成了现代人的急迫需求。

随着我国市场经济的发展，加入世界贸易组织，我国在世界经济一体化过程中的步伐正在不断加快，工商企业大量地利用外资，引进技术，同外国企业的各种贸易活动与日俱增，各界人士对外交往日益增多，各种各样的谈判无时无刻不在进行。商务谈判是经济贸易活动中的一个其重要的环节，因此，了解并掌握商务谈判的知识，技巧和策略，特别是达到双赢的效果是至关重要的。

或许，您已经掌握了一些谈判技巧或谈判谋略，但如果您是一位高阶主管，那么，这是远远不够的。因为，您会发现，有时给下属工作，下属不能落实；叫大家往前冲，各部门之间却还忙于内斗；您想跳下来调解冲突，但又不知道从何开始。您希望各部门主管能围着您“公转”，但他们却只会“自转”。故而，要在商战中运筹帷幄决胜千里，您需要掌握的是一套完整的谈判兵法。

在商业活动中，买卖双方经常为实现交易就多种交易条件进行协商。则需要进行商务谈判。如何最有效维护自己权益，如何妥善解决某些问题，谈判方式与知识的掌握和科学运用，将有助于企业经营顺利开展；尤其在大型商务谈判、重要销售和法律磋商交涉活动中，商务谈判的正负作用更明显。掌握商务谈判技能，也有助于提高企业整体综合素质，

商务谈判概论的讲解帮助学员简要的了解谈判的基础知识及经典理论，了解谈判的基础知识，谈判的准备，谈判实务使学员了解正规谈判的具体操作过程,谈判的策略和技巧以及谈判中风险的规避等内容，阐述基本涵盖谈判的基本理论知识和实务知识等诸方面内容，

在两大部分内容的讲解中，主讲人在每一节甚至每一小点的内容中都会安排案例以说明问题，并以此形成主讲人与学员之间的互动气氛，使学员有更多的参与机会，激发其创造力；主讲人力求运用启发式的教学手段，以提高学员的积极性；通过学习，有助于培养和提高学生的贸易谈判能力

本讲座的目的，旨在使学员掌握一定的沟通及谈判理论知识和谈判技巧，并能将这些理论知识和技巧运用于具体的工作实践中，以提高工作业绩，树立企业形象。在整个讲座中，除了主讲人为说明问题附以的案例外，另安排两个典型案例以小组讨论的形式加深学员对本专题讲座的理解。

课程目标：

★ 提高职业经理人的职业谈判知识和提升职业谈判技能；如何达成双赢的结果。

● 课程特色：

本次授课通过讲授、讨论、演练的等交互式教学，并结合案例分析授课方式进行讲解。图文丰富、生动活泼、理论联系实际，具有感染力，达到令学员印象深刻的良好培训效果

● 参加人员

MBA 硕士、PH.D 博士、企业 CEO、营销总监及企业高级管理者

● 培训提纲：

● 引 子

● 名人论述

- 拿破仑·希尔曾经说过：谈判是一门生存的技巧，学会它不仅会增加你的工资，更为你
- 做领袖作准备。著名的未来学家奈斯比特指出“未来竞争在于有效的沟通和谈判”。

● 沟通实例

事例 1 - 3

谈判的完美结局 - 双赢

- 所谓管理，就是在特定的环境下，对组织所拥有的资源进行有效的计划、组织、领导和控制，以便达成既定的组织目标的过程。
- 管理的本质：
管理的祖师爷法约尔观点：管理的过程就是沟通和协调的过程
现代人的观点：管理是通过他人并使他人和自己一起实现组织目标的艺术。
龙永图观点：什么是谈判。谈判就是让步，为了一大步，必须让一小步。。。

一、谈判概述及理念

(一) 谈判的基本概述

- 1、谈判的历史发展
- 2、谈判的一般性概念◆
- 3、谈判的实质 - 利益切换

(二) 商业谈判的概念

- 1、专家定义
- 2、商务谈判的实质：
- 3、商务谈判的“个性”特征
- 4、商业谈判的意义

(三) 小故事大道理

案例分析

游戏感悟：船运公司的经营游戏和启示讨论

二、成功谈判的要素

(一) 谈判的主要元素

(二) 谈判的成功要素

(三) 商务谈判的基本原则

商务谈判的七项基本原则

- 1、真诚合法的原则：精诚所至,金石为开。
- 2、平等互惠的原则：对准利益,而非立场。
- 3、求同存异的原则：适当妥协,寻求双赢。
- 4、公平竞争的原则：地位平等,协商所需。
- 5、讲求效益的原则：效率效益,相互统一。
- 6、最低目标的原则：衡量标准,明智落实。
- 7、诚实守信的原则：诚信为本,诚招天下。

(四) 商务谈判的特征及特点

1、商务谈判的三大特征

2、谈判的五大特点

3、谈判的分类

1) 一般谈判的分类

2) 商务谈判分类：

4、商业谈判的主要内容

5、商务谈判类型

1) “分配型”谈判

2) “一体化”谈判

6、成功的谈判人员的特征 主谈者应具备那些素养？ 如何发现、利用和培养你的优秀个性

7、谈判者的特点 实现目标的热望

8、谈判者的谈判风格

1) 谈判风格分析

2) 谈判风格与行为表现

(五) 影响谈判的因素

谈判认识上的五大误区

案例分析：

三、成功谈判的程序

一) 成功谈判的基本过程

1、谈判主题的确定

2、谈判目标的确定

1) 谈判目标的形成

2) 谈判目标的估量 谈判目标的估量表

3) 谈判目标的确立

3、谈判信息的收集

1) 商务谈判信息的作用

2) 商务谈判信息的收集

3) 商务谈判信息收集的途径

4) 商务谈判信息的处理

4、谈判战略选择

谈判战略选择 —— 回避竞争和解折衷合作

5、商务谈判班子的构成 组建谈判小组

6、谈判计划书的拟定

7、商务谈判的具体安排

1)谈判方案的确定 选择谈判时间。

2) 谈判现场布置 谈判的地点安排。

3) 模拟谈判训练

8、准备替代方案

9、心理准备,谈判手法心态基楚

10、谈判结论及协议,进行自我评估

二) 商务谈判运作过程

1、商务谈判运作的六个阶段

2、谈判谋划的四步曲

四、谈判策略及技巧

一) 商务谈判的策略内容 三个阶段

1、双赢阶段的重点:

2、妥协阶段的重点:

3、竞争(让步)阶段的重点:

二) 商务谈判的策略步骤

1、开场的六大策略

2、中场的六大策略

3、收场的六大策略

三) 商务谈判的战术策略

1、商务谈判的基本战术策略

1) 报价策略

2) 让步策略

3) 拒绝策略

4) “最后通牒”策略

三) 商务谈判的战术运作策略

1、谈判前的战术准备技巧

2、提升谈判制胜因素技巧

3、提升谈判实力的技巧

4、谈判行动纲领 (谈判行动纲领之“十不要” 谈判行动纲领之“十要”)

精彩案例: 美国人和日本人有一次珍珠港事件

五、谈判要略及技巧总结

1、商务谈判的八字真言

2、商务谈判的十四招

3、商务谈判的十二戒

4、谈判破围标十二招

5、谈判技巧二十八种

6、对谈判结果的监督和控制

经典案例：“纯达普”远嫁中国