

# 成功谈判

**课程对象：**企业各级营销人员，各级管理者

**课程时间：**2-3天

**课程方式：**

- 测试---了解自己
- 讲授---掌握知识
- 交流---经验分享
- 任务---体系建立
- 情景---启发思维
- 讨论---深入探讨
- 案例---触类旁通

**课程目的：**

- 正确理解谈判的实质
- 如何控制谈判的不同阶段及进程
- 如何应对谈判过程中的心理变化
- 如何争取进行最大价值谈判策略
- 如何建立谈判系统思维
- 如何实现战略性双赢谈判

**课程大纲：**

**第一部分：谈判的基本概念---突破障碍，赢得合作**

- 一、什么是谈判？
- 二、我们是否不喜欢谈判？
- 三、谈判的四种结果
- 四、谈判的目的
- 五、基本原则
- 六、谈判中容易犯的错误
- 七、五种综合症
- 八、避免谈判中常见错误的方法
- 九、谈判者的条件

**第二部分：建立信任-谈判的开盘策略**

- 一、什么是信任？
- 二、信任为什么重要？
- 三、理解信任的系统概念
- 四、如何获得信任？

**第三部分：谈判六步法-谈判的流程及技巧**

- 壹、准备
- 貳、制定战略

- 参、开具
- 四、相互了解
- 伍、讨价还价
- 六、收尾

#### **第四部分：谈判的策略及团队谈判**

- 一、什么是谈判的策略？
- 二、学习五种谈判策略？
- 三、通过原则性谈判达成通盘协议
- 四、团队谈判的角色扮演
- 五、团队谈判的成交关键

#### **第五部分：谈判的策略系统**

- 一、杜绝习惯性反应---进入“包箱”状态
- 二、杜绝无畏争论---站在对方立场上
- 三、不否决对方---重新解释对方观点
- 四、不逼迫对方---为对方留有退路
- 五、不激化矛盾---利用实力，引导、说服对方

#### **第六部分：谈判者的思维练习**