

## 《博弈论支持下的销售谈判技巧》

### 【课程说明】：

博弈论是经济学领域的一朵绚丽奇葩，纳什博士因此获得诺贝尔金奖，他发明纳什博弈均衡论的过程拍成电影《美丽心灵》后，影片又获得奥斯卡金像奖；博弈论是以形象生动的“模型”来演绎出深奥的经济学道理和竞争决策的创新思维方式；

当代经济学家认为：要懂经济学非常容易，你可以把一只鹦鹉训练成经济学家，鹦鹉它只要会两个词语就行：需求、供给！但是要成为现代经济学家，就必须会第三个词语：纳什博弈均衡！

「谈判」是一种思维、一种心态、一种态度、一种判断、一种能让你懂得审视、学会豁达、勇于追求、安于险阻的智能与技能，一种能在行为与结果之间进退有据，有为有守的艺术科学。

销售谈判技巧是一种工具，一种技能，它能适用于营销活动，以及项目运作，不一而足，但相同的条件，都是必须能有效掌握其中的精髓。

销售谈判既是一门科学，更是一门艺术，是一门通过销售沟通与妥协寻求自己利益最大化的艺术。

### 【课程对象】：

销售代表，销售经理，大区经理，销售总监，产品经理，市场经理

### 【培训方式】：讲师讲授、案例分享、现场问答、影像资料

### 【课程目标】：

- 1.使受训者对博弈论的基本理论进行系统地了解；
- 2.掌握完全信息静态博弈的分析决策方法、完全信息动态博弈法；
- 3.掌握不完全信息静态博弈和动态博弈分析决策方法；
- 4.能够熟练将纳什均衡论和贝叶斯法则应用到通信行业的战略决策和竞争决策之中，更好地建立核心竞争力和解决服务同质化问题；
- 5.掌握销售谈判的原则，正确运用谈判技巧，使谈判更顺利、更有利形成良好的销售沟通意识，赢得客户、同事及领导的信任与认同

### 【课程对象】：2天

### 课程大纲：

第一单元.博弈论无处不在

第二单元.博弈论基本概念

### 第三单元.博弈论模型与企业竞争策略的选择

#### (一) 合作博弈、非合作博弈模型与企业竞争策略

- 1.囚徒困境型与企业竞争策略
- 2.狐狸和狼的井口博弈模型 与企业竞争策略
- 3.智猪博弈模型 与企业竞争策略

#### (二) 企业优势竞争策略

#### (三) 竞争博弈策略选择的逆推法则

- 1.罗森塞尔的蜈蚣博弈逆推法
- 2.强盗分金模型逆推法

#### (四) 博弈中的信息与机制规划

#### (五) 两败俱伤博弈与企业竞争策略的选择

- 1.斗鸡博弈模型
- 2.狐狸与狼的博弈

### 第四单元. 销售谈判的流程与策略

#### 第一讲：构建谈判原则

##### 一、谈判的定义与理论

- 1、什么是谈判
- 2、博弈论等三大谈判理论精要

##### 二、谈判策略构建

谈判方针无非是在“赢、和、输、破、拖”五个字中找答案。

你敢于“赢”吗？你愿意“和”吗？你在什么情况下先“输”一把？“输”的策略是什么？你敢于“破”吗？当破则“破”。一旦破裂你有办法将局面挽回吗？在什么情况下，你需要“拖”？

##### 三、谈判发生的条件

- 1、任何一个谈判的发生都有条件。
  - 2、谈判的发生脱离不了三个条件。
  - 3、创造条件让对方上桌
- ##### 四、弱势一方将强势一方吸引上桌的策略

- 1、增加“议题”
- 2、运用“挂钩”战术
- 3、运用“结盟”战术
- 4、运用信息不对称战术
- 5、操纵对方的认知

#### 第二讲：谈判解题模型

- 1、增加资源法：任何谈判都一样，不要先想怎么分，而应先想怎么创造新的东西出来。
- 2、交集法：双方都确实为自己的要求下个定义：确认到底要的是什么？
- 3、挂钩法：有的方面你强，有的方面你弱，所以必须“挂钩”。
- 4、切割法：切割议题：单议题变多议题的策略。

5、补偿法：减少对方谈判所付出的成本。怎么做？

### 第三讲：如何准备谈判一

- 1、寻找谈判筹码从明确谈判焦点开始。
- 2、支撑谈判桌的五根柱子。
- 3、谈判的筹码怎么摆？优先顺序怎么排？
- 4、你的筹码够用吗？如何积累谈判筹码？
- 5、筹码的优先顺序怎么排？
- 6、双方的筹码一致时怎么办？
- 7、什么时候立柱子？
- 8、如何现场找柱子？

### 第四讲 出牌的战术

- 1、用不同的牌去试探
- 2、预留让步空间
- 3、怎样避免自己与自己谈判
- 4、有选择性的公布底牌
- 5、以事实或先例为杠杆
- 6、怎样避免自己的让步成为先例？
- 7、怎样使先例变成特例？
- 8、协议后协议

### 第五讲 谈判中场技术

- 1、要不要挂进别的议题？
- 2、怎样挂进别的议题
- 3、正向挂钩的运用
- 4、反向挂钩的运用
- 5、谄媚型挂钩的运用
- 6、主从型挂钩的运用

### 第六讲 谈判中场技术——让步的艺术

- 1、怎样控制对方的期待
- 2、怎样扩大协议区
- 3、让步的技巧及其对成交结果的影响
- 4、探索对方底线的方法