
成功商务谈判技巧

【课程背景】

如何实现劣势的优势转化，实现谈判的目标？

谈判能力已经成为一个现代商务职业人的基本技能与素质要求。课程全面按照企业实际谈判要求，通过情景模式模拟谈判过程中的陈述自己的观点，倾听对方的提案、发盘、并作反提案，还盘、互相让步，最后达成协议的商务过程，总结谈判技巧，全面系统地构筑谈判乃至获得商务成功的整个过程。合作谈判术是柳荣老师冶东西方战略智慧于一炉，精心开发的谈判技巧，比西方的谈判思维更深刻；比传统的中国摔阖之术更具体。

本课程全部通过实战的案例，全面演绎谈判的“十八般武器”的技法与谈判技巧，将协助企业达成竞争优势，可领悟合作谈判的本质所在，真正懂得如何谈判，而让您成为合作谈判的高手，有效达成工作的任务。获得利润最大化，在激烈的市场竞争中培养众多杀手铜。

【课程大纲】

- 1、美国谈判专家的谈判阐释
- 2、谈判前的“3+3”问题
- 3、如何构筑自己的谈判能力：时间 VS 情报 VS 权利
- 4、谈判力的误解
- 5、详细的谈判计划
- 6、优势的谈判行动
- 7、降低期待系数

谈判实战演练：布什公司与普京公司的较量

- 8、情景谈判实战测试与经典分析——“斗智、斗勇、斗狠”
 - A)、如何看待自己的谈判对手
 - B)、如何看待谈判自己的劣势
 - C)、对方的强势如何化解
 - D)、如何分析对方的话术背后含义
 - E)、 “虚拟上司”处理技巧
 - F)、心理价位的沟通
 - G)、强势谈判建立
 - H)、利益平衡法
 - I)、借势谈判



J)、降低撒切尔期待系数

K)、轻缓的绝妙之道

谈判实战演练：任我行公司与东方不败公司的博弈与谈判 SWOT 分析

9、成功谈判的步骤

A)、谈判的节奏：美国 VS 越南

B)、谈判的详细步骤

C)、最重要的过程：谈判目标的设定

D)、主场谈判 VS 客场谈判

E)注意团队协作，杜绝谈判英雄

F)在没有明白之前不要顺意表露自己的观点

G)谈判礼仪与察言观色

H)结束谈判的艺术

I)肯定与期待的使用技法

J)建立“标准-现实”法则

10、谈判变数——优势与劣势的转化

A)、权利——谈判杀手锏

B)、职位、经验等权利的建立

C)、时间——谈判的核武器

D)、情报——无间道的威力

11、如何突破谈判僵局

A)、谈判的死敌与战友：僵局

B)、僵局分析与突破技巧

C)、时间的改变突破僵局

D)、观念突破改变僵局

E)、权利改变突破僵局

F)、环境改变突破将绝

12、谈判天龙八部

1)、开门见山，夸大表情

2)、文件战术

3)、 “听不懂”

4)、目标日期

5)、红黑脸

6)、预算的陷阱

7)、权限不够

8)、最后咬一口

谈判实战演练：汽车公司与轮胎厂的出价谈判策略

实战演练：利益的公正博弈

