

# 柔性谈判

您想学习与掌握这些超常的谈判技巧吗？

- 如何让说“不”变得让对手感到赏心悦目，感同身受？
- 如何在谈判中创造虚拟筹码来影响对手？
- 如何真正做到“换位思考”，“灵魂出窍”，使自己以对手甚至旁观者的心理思维来应对僵局？”
- 如何通过推理及心理博弈来推断其对手的底牌及下一步棋？
- 如何利用右脑技术让冷静的对手变得冲动和感性，从而被你引导与左右？

现在很多谈判的课程所假定的前提是谈判双方的地位是平等的，很多技巧的使用是建立在双方势均力敌的基础上。但事实上，谈判双方由于资源，需求，实力，供求关系等因素的综合影响到导致谈判地位的不平等，这就要求我们的谈判策略及技巧能做到兼顾“争取尽利益”与“维护双方合作关系”的双赢目标，这更要求我们的谈判人员能从“刚性谈判”转变为“柔性谈判”，使您的谈判对手在充分的心理满足中接受您的建议！

## 柔性谈判 4 大优势：

### 优势一:明弱实强定位

- 谈判中的弱势方能通过表面的“示弱”来迷惑对手，而实际上在谈判利益上却步步为进，直取目标。
- 谈判中通过“弱势”与“强势”的明暗转化，能使谈判的进程能通过波浪形的曲线向最终的目标迈进。
- 谈判中能同时把握两个纬度，即内在的利益纬度和表在的强弱纬度，通过两个纬度的相互配合交叉来推进谈判。

### 优势二: 兼顾双重目标

- 很多谈判者太注重短期利益，因此往往通过高压力来逼迫对手就范，但即使最终达成一致，在后续的合作中，另一方会设置诸多的障碍，使谈判的成果在实施中大打折扣。
- “柔性谈判”则既注重短期利益，更注重对手的心理感受和长期关系，使谈判的结果是建立在对方良好的感受及双方和谐的关系的基础上。

### 优势三:运用心理技术

- 很多谈判者之所以掌握了大量谈判的技巧却在实战中无法发挥，是因为他们不懂得运用心理学技术，心理学技术是谈判人员急需补的一门知识。
- “柔性谈判”则以心理学技术为课程的核心，通过判断分析对手的心理需求，把握对手的“个人心理状态”，通过外在行为诊断对手的“心理变化趋势”，通过试探判断对手的“心理反应”等方式，以“心理学”技术来引导对手，驾驭谈判进度。

### 优势四:以柔克刚策略

- 柔性谈判注重“以柔克刚”的迂回推进策略，在遇到对手强硬及阻力的时候，运

用“右脑”的感性策略来替代“左脑”的理性策略。

●所谓“以柔克刚”，就是在谈判中引导对手在“左脑思维”和“右脑思维”之间不断切换，通过“右脑”的感性思维来跨越“左脑”理性思维产生的障碍。

[课程 6 大卓越特色]

●“柔性谈判”是第一个建立在谈判双方地位不平等基础上而设计的谈判实战课程。

●“柔性谈判”将提供谈判的全新视角，侧重运用心理学的工具，使谈判者的职业能力获得突破性提升。

●“柔性谈判”课程提供“技术”而非“理念”，着重提供工具来解决实际问题，而非仅仅是理论与概念。

●“柔性谈判”课程的一大突破是谈判的成果是建立在利益目标和双方和谐关系的双重基础上。

●“柔性谈判”课程将运用大脑思维的技术，用左脑思维科学与右脑思维科学综合运用在谈判过程中，

●“柔性谈判”将由著名的谈判专家、课程开发者之一 WILL LU 亲自授课。

**参加对象：**项目销售人员、大客户销售人员。

**课程特色：**讲授、小组讨论、角色演练、情景案例分析、管理游戏、测试

**课程时间：**两天

## 课程大纲

第一模块 柔性谈判的定义，目的及原则

为什么要柔性谈判

柔性谈判的三大内涵

柔性谈判的双重目的

自我谈判风格测试与评估

柔性谈判的 5 个原则

第二模块 柔性谈判的核心——对手及自我风格的识别及匹配

谈判行为风格特征概述

不同沟通风格的行为偏好

四种谈判风格的应对策略

如何识别他人的谈判风格

第三模块 柔性谈判的前提——谈判筹码的设计与准备

谈判的三大筹码及其应用

时间筹码的应用策略

信息筹码的应用策略

权力筹码的应用策略

真实筹码与虚拟筹码

虚拟筹码的设计与准备

#### 第四模块 柔性谈判三阶段达的步骤和技巧

##### 1. 谈判前期的关键与策略

- a. 谈判前期--开局分析与识别底线
- b. 谈判前期--诊断风格与沟通匹配
- c. 谈判前期的常见挑战及应用
- e. 谈判前期的 8 大心理战术 (情景模拟和心理训练)

##### 2. 谈判中期的关键与策略

- a. 谈判中期的特征--迂回与僵持
- b. 谈判中期的关键：突破和引导
- c. 谈判中期的常见挑战及应用
- e. 谈判中期的 7 大心理战术 (情景模拟和心理训练)

##### 3. 谈判后期的关键与策略

- a. 谈判后期的特征--促动和成交
- b. 谈判后期的关键：柔性施压力
- c. 谈判后期的常见挑战及应用
- e. 谈判后期的 6 大心理战术 (情景模拟和心理训练)

#### 第五模块 柔性谈判的左右脑思维—突破僵局

谈判对手的左脑思维与右脑思维

如何引导对手的左脑思维与右脑思维

如何将对手绑定在右脑思维

谈判中“以柔克刚”的心理模式

如何面对拒绝压力

突破谈判僵局

与困难案例的谈判