

商战博弈之商务谈判

全面打造高水准、职业化的商务谈判师

培训对象：各类企业中高层管理者，包括：总经理、副总经理、总经理助理、营销总监、投融资财务总监、招投标人员、采购经理、销售经理，以及所有对商务谈判感兴趣的有识之士。

中国进入 WTO，全球化商务潮流风起云涌，市场化的资源配置给任何一个经营模式提供了可能，商务谈判是现代社会经济交往的起点，已经在经济业务中显示了强大魔力，在未来的经济交往和对外经济业务活动中，商务谈判对促进商贸成功将起决定性作用。不论是内部协商或外部交涉，谈判是管理者必备的核心能力。参与国际竞争的中国企业需要大量熟悉专业谈判理论，以及先进谈判技术的专业人才，然而，中国企业界对商务谈判技巧颇感生涩，运用也不够娴熟精准，许多声誉卓著的企业往往因谈判知识和能力的欠缺导致谈判失败。中国企业如何在国际商业贸易中立于不败之地？如何在谈判中掌控主动，保持强势，获得最大化利益？如何在出现矛盾冲突时，以更有创见性的方案有效解决争端，实现双赢合作？这是摆在许多商业人士面前亟待解决的问题。

【课程收益】

该课程是全球谈判协会与美国认证协会授权的“国际注册商务谈判师（CIPN）”认证考试项目核心课程，同时也是中国企业联合会、中国市场学会、美国纽波特大学、美国普林斯顿大学在华 MBA 班课程，以及清华总裁班、清华大学领导演讲口才与管理沟通研修班指定课程。通过本课学习，您将掌握谈判的 11 大实用工具。

【课程特点】

- ◆ 本培训有别于其它谈判培训，其最大的特点是：案例教学，即以案例引导出理论，并以理论阐释案例。案例分析时，不是从单方面的买方，或卖方的角度去分析，而是将谈判中的甲、乙双方置于同一平台展开深度剖析，让学员全景式地透视谈判一方如何出招，另一方又如何接招、拆招，从中汲取有益的谈判经验，并防范那些不规范的、风险性的操作。
- ◆ 本培训以学员为主体，覆盖谈判实践的诸多方面，把谈判理论与实战操作相结合，紧扣企业现状和需求，以及时下财经动态，更强调技巧与方法，知识新颖独特，实用性、时效性和互动性强。近 60 个案例深入浅出的剖析和情景演练，让学员在高度紧张而刺激的谈判氛围中，充分体验真实商战场景下，“真刀真枪”的实战谈判。

【课程提纲】

第一讲：谈判的原则及行动纲领	第二讲：谈判战略分析与节奏控制
一、谈判的基本原则	一、谈判分析的七个核心要素
二、谈判的两种类型及战略	二、交易双方合作关系矩阵
三、谈判风格与行为表现	三、谈判战略选择模型
四、谈判认识上的五大误区	四、什么情况下不适合谈判
五、谈判的十大行动纲领	五、掌控谈判节奏的三要素
六、买卖双方的价值平衡模型	六、谈判战略谋划四步曲
七、利益分歧导致谈判	七、谈判必备的四把武器
八、商务谈判的五大特征	八、影响谈判成功的六大障碍
九、案例分析与讨论	九、防范谈判中的九个漏洞

<p>第三讲：谈判兵法、战术与运用</p> <p>一、蚕食战之步步为营</p> <p>二、防御战之釜底抽薪</p> <p>三、游击战之红鲱鱼策略</p> <p>四、外围战之搬救兵</p> <p>五、蘑菇战之车轮战</p> <p>六、影子战之欲擒故纵</p> <p>七、用“认知对比法”降低对方戒备</p> <p> 案例：与交易对象洽谈收益分配</p> <p>八、用“沉锚理论”缩小谈判范围</p> <p> 案例：薪资谈判策略</p> <p>九、用“相机合同”解决相互争端</p> <p> 1、案例：技术转让费分歧之争</p> <p> 2、案例：合资公司股权分配之争</p> <p>十、案例分析与讨论</p>	<p>十、情景模拟谈判</p> <p>第四讲：各自议价的技巧与方法</p> <p>一、各自议价模型</p> <p>二、开价与还价的技巧</p> <p>三、了解并改变对方底价</p> <p>四、投标报价中的 8 种方法</p> <p>五、大型成套项目谈判技巧</p> <p>六、价格谈判的五个步骤</p> <p>七、打破谈判僵持最有效的策略</p> <p>八、巧妙使用 BATNA；案例：中国工程公司的 BATNA</p> <p>九、让步的九大技巧与策略</p> <p> 案例：不当让步的结果、巧妙的进退策略</p> <p> 案例：步步为营的谈判策略</p> <p>十、用决策树确定最优竞价</p> <p> 1、什么是决策树 2、确定最优竞价的三大步骤</p> <p> 3、案例：新兴公司的最优竞价、竞标大战的高昂代价</p> <p>十一、签约的六大要诀</p> <p> 案例讲解、情景模拟谈判</p> <p> 总结：商务谈判的八字真言</p>
---	---