

# 在建工程项目谈判策略与技巧

(针对房地产及工程商)

在您决定选择本课程之前，请认真思考以下问题：

- 一、您仅仅是要上一堂谈判课，还是想真正掌握一些好用实用的谈判技法？
  - 二、您是选择东拼西凑拿来主义的廉价讲师，还是自主研发量身定制课程的专家级讲师？
  - 三、您是接受纸上谈兵满口技巧策略的伪专家，还是敢作靶子直面学员 **PK** 的谈判教练？
  - 四、您是追捧氛围热烈而内容肤浅的明星讲师，还是专业实战分享谈判智慧经验的谈判专家？
- 相信您及贵司会做出理性且明智的选择，谈判专家谭晓珊老师才是您的最优选择！

授课对象：工程建设及其房地产项目（工程部、成本核算部、物资采购部、商务合同部、招投标部、法务部、财务部、审计部、外联部）

授课时数：2 天

授课形式：上午：理论知识+案例分析+小组讨论

下午：情景模拟谈判+策略分享+案例深度剖析+理论讲授

课程大纲：

## 一、谈判行为与策略应对

- 1、谈判三大基本原则
- 2、谈判风格与行为分析
- 3、应对不同风格之谈判对手
- 4、应对不同层级之谈判方式
- 5、针对不同诉求对象的谈判方式
- 6、如何提出你的初始主张和要求
- 7、谈判行动纲领之十要/十不要
- 8、谈判风格测试
- 9、案例分析与讨论：《一场无疾而终的谈判》

## 二、价格博弈与谈判兵法

- 1、用“囚徒困境”诱导供应商价格博杀
- 2、用“封闭式逆向竞拍”分配采购份额
- 3、用“价格杠杆原理”推算供应商底价
- 4、用“过筛子策略”测算供应商底价
- 5、防范供应商使用“釜底抽薪”策略
- 6、巧用“后手权力”扩大谈判成果
- 7、用“连环马策略”和“沉锚效应”打破僵局
- 8、如何应对原材料等生产成本增加引发的供价上涨
- 9、全采购成本战略分析模型

10、案例分析：《设备采购价谈判》

### 三、FIDIC 合同条款谈判要点及操作技巧

- 1、不可预见条款
- 2、工程设计变更条款
- 3、特殊地质结构施工条款
- 4、调价期界定与调值比例确定
- 5、缺陷责任与处理条款
- 6、政策法规变化条款
- 7、防范工程投标报价之陷阱
- 8、案例分析与讨论：《工程中标后合同谈判》

### 四、设备/物料采购合同条款谈判技巧

- 1、设备技术性能保证谈判
- 2、备品备件供应保证谈判
- 3、备品备件价格谈判原则
- 4、货物质保期的控制点
- 5、交货期谈判的三大要务
- 6、货物延迟交付处理
- 7、支付方式的谈判要点
- 8、责任界定条款谈判

### 五、谈判战略制定与节奏控制

- 1、谈判分析的六大核心要素
- 2、确定谈判基调和谈判方向
- 3、谈判目标确定与合作价值分析
- 4、谈判市场环境分析与实力评估
- 5、找到谈判切入点及突破口
- 6、有效使用你手中的王牌/杀手锏
- 7、制定谈判策略及行动方案
- 8、选择有利的谈判开场姿态及开场白
  - 1) 初次合作的开场姿态
  - 2) 续签合约的开场姿态
- 9、技巧而有策略地提问及回应
- 10、察言观色发现对方立场松动的迹象
- 11、策略性退出的表述及行为方式
- 12、谈判收尾阶段的注意事项

## 六、情景实战模拟谈判

- 1、《工程延期索赔谈判》
- 2、《整体厨房采购项目谈判》
- 3、《电锅炉采购项目谈判》
- 4、《电气开关购销合同谈判》

### 相关介绍：

培训过本课程的房地产客户，后续又针对其营销部及客服部做了《房地产

销售谈判技巧》培训，其中谭晓珊老师量身设计的案例有：《楼盘代理销售合作项目谈判》、《大型商铺整租招商谈判》、《入驻企业总部基地谈判》