

---

# 《高效商务谈判》

主讲：佟伟富 老师

## 一、课程目标：

- ✓ 认识谈判本质，掌握谈判中的关键技巧
- ✓ 提高与大客户谈判的水平
- ✓ 在各自的工作实践中有效应用
- ✓ 提高交易质量，提升企业利润率

## 二、课程时间：

12H

## 三、课程对象：

商务人员、管理人员、采购人员、销售人员及相关人员

## 四、授课方式：

知识讲解+案例研讨+模拟训练+视频教学

## 五、课程大纲：

### 第一部分 “意”之篇-----谈判解义

- 什么是谈判——谈判的本质思考
- 如何实现双赢——双赢谈判的辩证思考
- 正确理解谈判——谈判认识的误区

### 第二部分 “策”之篇-----谈判准备工作

\*录像：《谈判专家-王牌对王牌》

- 谈判目标设定及可行性分析
  - 谈判团队的组建及角色分工
  - 重大项目的谈判策略的选择
  - 天时与地利——谈判的时间与地点的选择
  - 谈判计划的拟定
  - BATNA——最佳协议替代方案
- 
-

- 
- 谈判的本质——条件切换
  - \*研讨：本行业或本公司业务谈判中，有哪些可以应用的“变量条件”**
  - 谈判前的心理与生理调整
  - 经之五事——谈判准备工作的整体评价

### **第三部分 “术”之篇----谈判攻守技巧**

#### **I----谈判开局实战技巧**

- 强势开局 VS 弱势开局
- 如何开价
- 大吃一惊
- 故作惊讶
- 极不情愿
- 老虎钳的策略

#### **II----谈判中期实战技巧**

- 中期鏖战注意事项
- 请示上级
- 避免敌对情绪

#### **\*说服训练：荒岛求生**

#### **利益 VS 立场——谈判说服的核心关键技巧**

- 烫手山芋
- 礼尚往来
- 谈判中的两字禅——“如果”

#### **III----谈判收官实战技巧**

- 收官阶段的局面掌握
- 黑脸白脸
- 蚕食策略
- 小心让步
- 反悔策略
- 小恩小惠

#### **\*游戏训练：解救人质——如何有效切分及交换“变量条件”**

### **第四部分 “势”之篇----谈判控制力**

- 谈判对手的动机分析
  - 识别谈判中的圈套与陷阱
  - 有效利用谈判中的施压点——时间、信息、离开
  - 如何摆脱谈判困境——化解谈判僵局
  - \*录像：《中远集团与波士顿港的谈判》**
  - 了解你的谈判对手——谈判对手个性分析
  - 签订合同——避免合同陷阱
  - \*实战训练：全员谈判训练**
-

---

## 第五部分 “升”之篇----谈判艺术

- 追求双赢谈判
- 谈判美感的提升——语言、节奏、平衡
- 有效谈判训练提升之路

