

如何争取更多？——优势谈判的策略与技能

课程背景：

本课程所展示的“争取更多”的谈判模式赋予了谈判新的内涵，提供了一种更实用更切合实际，更有效的谈判沟通方式。在很多时候采用传统的谈判观点效果并不理想，如依靠理性、利用权力、最后的通牒相要挟。相反一些新的谈判策略，诸如情感补偿、非等价交换、循序渐进、利用对方的准则等等往往更具说服力。本课程辅以丰富的案例剖析“争取更多”的谈判策略、技巧、工具与方法。课程所涉及的所有谈判策略与技巧适用于你，致力于为你带来“更好的工作业绩和更美好的生活”，使你从内心深处成为一名真正的谈判者。当然最重要的是需要将这些谈判策略与技巧付诸实践，真正内化，这样你的每一次谈判都将更加成功。

课程收益：

- 树立“争取更多”的谈判理念
- 掌握“争取更多”的谈判策略与工具
- 为“争取更多”做好谈判准备
- 掌握如何在谈判中获取主动
- 理解谈判的流程与一般原则
- 处理谈判冲突的方法
- 掌握人格特质与谈判策略的匹配

课程时间：1天，6小时/天

课程对象：期望提升商务谈判技能的专业人士

课程风格：强调实操、案例丰富、启发思考

课程方式：案例分享、研讨互动、实操演算、工具表单、模拟演练与专业讲解相结合

课室要求：分组、投影仪、音箱、白板、白板笔（每组1个，老师1个）、A1纸（组数*2张，大小为整张大白纸一半）

课程大纲

一、理解谈判

1. 谈判的本质
2. 谈判的三种境界

3. 谈判的三种定位

二、谈判流程

1. 准备
2. 开始
3. 探索
4. 讨价还价
5. 结束

案例分享：珠宝购买的惨痛经历

三、谈判的驱动力

1. 竞争驱动
2. 答案驱动
3. 个人利益驱动
4. 组织驱动
5. 态度驱动

四、谈判的准备工作

1. 谈判时机
2. 谈判地点
3. 谈判人员
4. 谈判目标
5. 谈判形势分析

案例分享：没有准备的谈判从一开始就输了

案例分享：合适的谈判时机赢得了整个谈判

案例分享：诸葛亮空城计的精妙之处

四、谈判的一般原则

1. 先试探出对手想要什么
2. 契约精神
3. 大智若愚
4. 绝不主动更改条件
5. 时间压力
6. 肢体语言

案例研讨：此处无声胜有声

五、开场布局技巧

1. 绝不马上接受对方的起始条件
2. 要求必须高于预期目标
3. 夹击法
4. 闻之色变
5. 避免冲突
6. 不甘不愿的买方
7. 挤压法

六、中场布局技巧

1. 建立可信度
2. 不要让对方知道你有决定权
3. 让对方有决定权
4. 黑脸白脸
5. 视条件成交法
6. 绝不主动要求分摊差异
7. 服务价值递减
8. 烫手山芋
9. 交换
10. 化解冲突

七、收场布局技巧

1. 蚕食鲸吞
2. 随时准备走人
3. 移除障碍
4. 打破僵局

八、人格特质与谈判策略

1. 支配型
2. 表现型
3. 友善型
4. 分析型
5. DICS 人格应用导图

九、争取更多谈判策略与工具

1. 问题和目标
2. 形势分析
3. 选择方案
4. 采取行动
5. 十二条主要谈判策略
6. 四象限谈判工具清单

谈判演练：一个真实的采购项目谈判