

弱势谈判术：反转成交的 11 套谈判策略课

课程背景：

在销售谈判时，难免有处在弱势的时候，比如：对方总是拿你的竞争对手来压你，或对方就是很强势，死活就是不让步……而在这些时候，我们为了达成更好的谈判结果，又不能妥协退让、束手就擒，那该怎么办呢？

不想在弱势的场合下任人鱼肉，那就只有手持刀俎。11 堂谈判进阶课，专门为我们经常从事销售谈判工作的职场人士所设计，帮助你全面掌握以小胜大、反弱为强的全套谈判逻辑和方法论，碾压一切缺乏武装的伪强势，让你每一场谈判，即使低姿态，也能大收获。

课程收益：

- 11 套绝对管用的谈判策略
- 49 式谈判实用方法和工具
- 反转局面的全套破解之道

课程时间：2 天，6 小时/天

课程对象：销售、商务、渠道等所有涉及销售谈判类工作的从业人员

课程方式：讲师授课 + 案例分析 + 小组研讨 + 模拟呈现 + 工具练习

课程大纲

第一讲：虚张声势

务虚四功夫，让对方摸不透底牌才便于制约

一、弱势狮吼功：反弹有理与狮吼有道

1. 为什么要狮子大开口？
2. 怎么做狮子大开口？
3. 狮子大开口的三个注意

二、营造情景法：第三方情景式包装

营造情景的四种应用

案例：《草船借箭》和《伪装者》的启发

案例：从 3000 砍到 1000 的商场谈判模拟

三、专家制约法：专业感的营造

测试：法庭陪审员最容易受哪种人说服？

1. 跃迁：四招让你在谈判时借专业力占尽优势

四、无形惩罚力：让人生畏的惩罚气场

1. 惩罚筹码都有哪些？
2. 五招用好惩罚筹码

第二讲：质疑发难

拨开假象看本质，善于洞察还要善于迷惑

一、戏精型谈判：增加对方愧疚感

1. 大惊失色的首现模式
2. 大惊失色的目的和注意事项

二、制约虚张声势：反转话术及同模出击

1. 制约策略一：反转话术
2. 制约策略二：同模反击

三、启动资讯迷局：让对方自动顺从

1. 资讯的三重价值
2. 资讯让人紧张的四重反映
3. 五招制造“资讯迷局”

案例：借资讯迷局逼对方快速决定

第三讲：以拒为进

聪明的拖延和拒绝，让人无法不紧张

一、善于驳回：绝不接受第一次

二、欲遮还羞：我真的很“不想”

1. 用“不想”压缩谈判空间
2. 对方“不想”，如何应对？

三、请示上级：我得问问“领导”

1. 应对策略：三招防止对方“请示上级”
2. 对应对策略的终极应对策略

四、尚需考虑：你让我很“为难”

应对策略：三招套出对方真心话

第四讲：砍价议价

把握谈判功守道，才能既省钱又赚大钱

一、钳子策略：你可以做得更好

1. 价值百万的谈判魔咒
2. 应对钳子策略三板斧

二、夹心策略：你方唱罢我登场

1. “夹心”公式
2. “夹心策略”的注意事项

三、黑白脸：好人坏人皆有妙用

1. 上下级如何应用黑白脸？
2. 应对黑白脸的四个策略

四、多出路：多个选择多个制约

1. “不”是最大的谈判力
2. 谈判时一定要慎说的话

演练：钳子策略和黑白脸的迁移使用

第五讲：情绪引爆

善于引爆并防控情绪，才能克敌制胜

一、三方施压：对当事人、关联人、决定方

1. 暴怒当事人
2. 引出关联人
3. 逼出决定方

二、善用情绪：不断审视为目的服务

牢记情绪使用的五句箴言

案例：齐达内“头槌门”输赢的背后逻辑

三、防控操纵：情绪操纵的六个陷阱

1. 引发内疚
2. 威胁恫吓

3. 阿谀奉承
4. 激发好奇
5. 利用“渴望被喜欢”
6. 以爱相逼

四、以冷制暴：控制情绪咱好好说话

讨论：遇到“暴局”怎么办？

第六讲：咬住逼让

咬住这六项，谁也别想让你松口

一、咬“民意”

1. 咬团队民意
2. 咬客户民意

二、咬“白纸黑字”

书面筹码都包含什么？

三、咬“第三者”

1. “第三者”筹码都包含什么？
2. 咬“第三者”要注意什么？

四、咬“没能力”或“自残”

激发对方再胁迫的愧疚感

五、咬“专业”

用专业性让对方不攻自破

六、四样内容，“咬”住就破不了

案例：史上最无敌的咬法，让你哭笑不得

第七讲：破解制敌

学会破解之道，无不可破之招

一、五个咬功的破解策略

互动：所有托辞型抗拒的拆解方法

二、四种谈判风格的破解

1. 活泼型的特点及对策
2. 力量型的特点及对策
3. 完美型的特点及对策
4. 平和型的特点及对策

第八讲：让步牵制

学会有价值地让步，让回报返回来更多

1. 让步要回报的三项注意
2. 对方紧逼回报的让步策略
3. 谈判后期的缩量让步法
4. 谈判结束时额外的让步

案例：小代价大交易的让步牵制策略

第九讲：借势造势

四大谈判筹码，让你赢在势能

一、借时间之势

善用时间之势，要注意六点

案例：美国和日本的谈判策略

二、借混乱之势

1. 人人都怕混乱，怕麻烦
2. 三种混乱之势的惯用手法

三、借权威势力

借权威之势的六种使用注意

四、借定力之势

借定力之势要加强的四个认知

案例：结合普京等人物深度分析个人魅力提升法

第十讲：双赢思维

五大双赢思维，让谈判结局更完美

1. 表面利益简单合并法
2. 背后利益交合新案法
3. 背后利益细分交换法
4. 旁系利益导入交换法
5. 降低对方让步成本法

案例：实体店及服务行业实战案例全维分析

第十一讲：灵活应变

善于变通，轻松智破障局、僵局和死局

一、智破障局的三项原则

1. 原则 1：转移焦点
2. 原则 2：从小切入
3. 原则 3：坚守原则

案例：巴以问题

二、智破僵局的四个建议

1. 建议 1：换人再谈
2. 建议 2：换地再谈
3. 建议 3：换气氛再谈
4. 建议 4：换细节再谈

案例：奥康争端

三、智破死局的升级办法

1. 第三方调解
2. 升级为仲裁
3. 升级为诉讼

案例：艺校招生