

# 专业谈判与演示技巧

## ▣ 谈判的概念、定位及环境

- ◇ 谈判的概念及科学内涵
- ◇ 谈判的正确定位
- ◇ 谈判中的三种典型环境及特点

## ▣ 谈判的科学准备与有效计划

- ◇ 第一步：确立谈判的目标
- ◇ 第二步：圈定谈判的具体问题，并对其划定优先顺序
- ◇ 第三步：寻找谈判双方的共同点
- ◇ 第四步：就谈判每个的问题设定界限
- ◇ 第五步：分析可能的选择方案
- ◇ 第六步：调整界限

## ▣ 谈判中“议价”的科学方法和实用技巧

- ◇ 买卖双方各自的“议价”模型
- ◇ “开价”的技巧
- ◇ 学会了解并改变对方“底价”
- ◇ 学会在僵持中保持强势
- ◇ 学会在谈判中巧妙使用 BATNA 方式
- ◇ 让步的技巧与策略

## ▣ 谈判中实用、有效的谈判策略

- ◇ 寻找共同点策略
- ◇ 先易后难策略
- ◇ 休会策略
- ◇ 让步策略
- ◇ 双赢策略

- ▣ **演示前的具体准备工作**
  - ◇ 明确演示的目的
  - ◇ 定义演示的主题
  - ◇ 学会主动了解你的观众
  - ◇ 规划演示的时间长度
  - ◇ 演示前准备的其它注意事项
- ▣ **演示内容的构建与合理安排**
  - ◇ 设计演示内容的三大标准步骤
  - ◇ 学会科学搭建演示提纲
  - ◇ 演示相关信息的收集、加工和分类整理
  - ◇ 学会通过补充证明材料增强表达效果
  - ◇ 提纲结构优化的 6 大标准及注意事项
  - ◇ 演示内容排序中的 KISS 原则
- ▣ **演示中的“控场”及后续跟进技巧**
  - ◇ 科学把握演示的开头
  - ◇ 克服紧张情绪的 8 大实用方法
  - ◇ 演示中答疑的标准程序和实用套路
  - ◇ 答疑中的典型误区及注意事项
  - ◇ 演示中处理异议的科学方法
- ▣ **付诸实践，收获成功**