

《专业沟通与谈判技巧》

培训要点：

◆ 沟通的概念及与谈判的关系

- ◇ 沟通的定义
- ◇ 沟通与谈判两者间的区别与联系

◆ 谈判的概念、定位及环境

- ◇ 构成谈判的三大基本要素
- ◇ 谈判的正确定位
- ◇ 谈判中所面临的情形与环境

◆ 沟通与谈判的科学准备及有效计划

- ◇ 第一步：确立沟通与谈判的目标
- ◇ 第二步：圈定沟通与谈判的具体问题，并对其划定优先顺序
- ◇ 第三步：寻找沟通与谈判双方的共同点
- ◇ 第四步：就沟通与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

◆ 沟通与谈判中“议价”的科学方法和实用技巧

- ◇ 沟通与谈判双方各自的“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

◆ 沟通与谈判中的行为及分析

- ◇ 谈判中的四种典型谈判风格及应对策略
- ◇ 学会应对谈判中的低调反应者
- ◇ 谈判中应该坚持的“四项基本原则”
- ◇ 谈判中鼓励使用的 8 种行为
- ◇ 谈判中应该努力避免的 3 种行为

◆ 沟通及谈判中实用、有效的策略

- ◇ 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◆

◆ 付诸实践，收获成功