
双赢谈判技巧

如果你的企业谈判人员在谈判时出现下列问题，你会怎么帮助他们？

- 谈判的氛围剑拔弩张，互不相让，处于僵持状态；
- 想要和对方达成协议，又担心还有后招，迟迟下不了决定，错失良机；
- 有时处于强势，有时处于弱势，一味的强势或弱势，短期内是可以成交，那长期合作有怎样呢？

通过哪些方法能让谈判人员迅速掌握以下技能：

- 用积极的心态对待谈判；
- 谈判前能做好功课，知己知彼，做到有备而来；
- 谈判过程中能从容的应对对手的施压和计策，随心而动；
- 能及时抓住关键时刻和机会，尽量促成生意；
- 谈判时要注重平衡长期利益和关系，不因短期利益而因小失大；

其实谈判人员最需要的是心理上的准备和谈判时机的把握，其次是谈判技巧的熟练运用。本课程就是讲解谈判人员的“道”和“术”。“道”是在谈判时明确谈判的目的，把握谈判时机，洞察对方的心里。“术”是掌握安排过程和核心环节，为谈判做好充分的准备，过程中能灵活运用谈判计策和对策，知己知彼，才能在谈判过程中挥洒自如，得到双赢。

课程收益

- ✓ 心态：分析自己在谈判上的优势、劣势，找到差距，主动改善。
- ✓ 技能：掌握谈判计策和对策、谈判的四个阶段、成交技巧，制定谈判计划，协商的方法，调整谈判的风格。
- ✓ 应用：快速达成合同协议的同时与对方保持长期的合作关系。
- ✓ 课时：2天
- ✓ 授课对象：销售经理、销售主管、资深销售人员
- ✓ 授课方式：重点内容讲解、案例分析、小组讨论、角色扮演

课程纲要

第一单元 谈判的基础概念

- ◆ 了解谈判的内容、时机和目的

第二单元 双赢谈判的本质

- ◆ 区别立场谈判和双赢谈判
- ◆ 区别立场、利益与需求

第三单元 了解谈判过程

-
- ◆ 了解谈判的四个阶段
 - ◆ 知晓谈判过程会遇到的障碍
 - ◆ 掌握各阶段的关键技巧

第四单元 谈判计划、技巧与执行

- ◆ 掌握制定谈判计划的步骤
- ◆ 掌握制定谈判计划的工具
- ◆ 了解谈判的技巧及注意事项
- ◆ 掌握谈判的计策与对策

第五单元 内部协商

- ◆ 理解内部协商的重要性
- ◆ 认识内部协商的障碍
- ◆ 掌握内部协商价值风险评估的方法

课程特点

- ◇ **建立双赢谈判的心态**：强调谈判的目的是双赢，而非你赢我输的单向胜利，建立正面的谈判开端，才能既获得短期利益，也可以得到长期的合作关系。
- ◇ **强化谈判信心**：不仅让学员掌握谈判技巧，更能抱我自身角色，敢于掌控谈判局势，反守为攻，因时制宜。
- ◇ **系统的谈判技巧**：了解谈判者的常用计策和谈判步骤，掌握简单实用的谈判工具和方法，根据不同的谈判对象及情景选择适合的谈判对策。

客户化提示

- 用学员工作中的实际情景来练习，上完课后知道具体情景如何处理。