

课程名称：《共赢之道：基于双赢的公司业务沟通谈判》

主讲：朗老师 6课时

课程大纲/要点：

引言：历史上几次著名的谈判

壹、 什么是谈判？

- 1、 谈判的含义
 - 谈判双赢的“金三角”
 - 谈判的特征
 - 谈判概念的理解
- 2、 成功谈判的标准
 - 目标的实现程度
 - 效率的高低
 - 互惠关系的维护程度
- 3、 谈判的基本原则
 - 双赢原则
 - 求同存异原则
 - 诚信合规原则
 - 尽量扩大总体利益原则
 - 信息详尽原则
- 4、 客户经理常见的商务谈判类型
 - 按客户对银行的重要程度分
 - 从谈判的具体内容划分
 - 按谈判参与的主体划分

附：浙江**电缆公司贷款定价和银行产品覆盖谈判案例

- 5、 谈判的基本程序

贰、 谈判的准备

- 1、 谈判总体态势分析
 - 谈判内容所涉及的市场和政策环境分析

- 主要同业竞争对手分析
- 谈判中我方情况分析
- 谈判对手情况分析
- 2、 确定谈判目标
 - 目标设定工作单
 - 目标层次
- 3、 组建谈判小组
- 4、 制定谈判方案

参、 谈判的技巧

- 1、 开好局
 - 开局策略和技巧
- 2、 稳好舵
 - 时机的把握
 - 掌控谈判局势
 - 破解僵局
- 3、 撑好帆
 - 让步的技巧
 - 让步时常犯的失误
 - 让步的策略
- 4、 管好人
 - 黑脸/白脸策略
 - 空城计
 - 情感策略
- 5、 靠好岸
 - 蚕食策略
 - 以退为进
 - 二选一法
 - 小恩小惠的安慰

➤ 草拟合同

四、 谈判中的常见错误

- 1、 谈判中常见的错误
- 2、 避免谈判错误的方法