

卓有成效的房地产商务谈判（项目代理）

讲师：冠仕马

【课程简介】

房地产开发建设、销售甚至运营，面临着方方面面的合作伙伴，商务谈判是其千头万绪中不可缺少的一环。

在当前竞争环境下，如何事半功倍，如何节省成本，如何提高效率，进行有效的商务谈判，为公司的发展添砖加瓦，是每个公司迫切希望解决的课题。

本课程梳理二十多年来的工作实践，对房地产企业从地块获取、设计招标、施工管理和营销服务的整个过程的商务活动进行解读、分析，并对标杆企业在此过程中的商务谈判的方式和技巧进行分析总结，以史为镜，以标杆企业为坐标，在当前的发展形势下，探索更卓有成效的商务谈判方法，获得深层次的企业效率提升机会，并根据自己企业的特点，作出最优的抉择。

【课程时间】

1天（6小时/天）

【课程对象】

总经理、各部门经理、各部门负责人、房地产专业教师、学者

【学员人数】：

小班授课，30人为限。

【授课方式】：

理论讲解、互动体验、案例研讨、Q&A 答疑。

【课程收益】：

1. 掌握沟通技巧，增强房地产商务人士在谈判场上的沟通技巧、
2. 了解谈判过程，增强房地产商务人士的谈判能力
3. 熟悉谈判策略，增强房地产商务人士达成交易的能力

【课程大纲】

一、定义房地产商务谈判

1. 对谈判基础的认知

谈判中的二者地位

谈判的前提条件

▼案例讨论：具体工作中如何强化己方的谈判地位

2. 二种类型的谈判

顾问型谈判

交易型谈判

二、准备谈判：时机的分析和选择

1. 进入谈判的前提条件

判定可以谈判的四个前提条件

2.谈判时机、地点和人物的选择

谈判时机的选择的要点

谈判地点的选择要点

谈判人物的选择要点

▼案例讨论：项目拓展之业主谈判对象的时机选择

三、准备谈判：谈判对象的分析

1、在谈判中,双方的参与者是谁?

他在组织中的地位、作用和切入点

他在家系中的地位、作用和切入点

2、他们将使用什么样的谈判风格?

3、驱动每一个谈判者的商业因素和压力是什么?

▼案例讨论：项目拓展之业主谈判对象的特点和切入点

销售请款之业主谈判对象的特点和切入点

案场配合之业主谈判对象的特点和切入点

四、准备谈判：谈判中的各项条款的评判

1、梳理谈判的所有条款

2、梳理和判断双方的必须满足的条款及其优先等级

3、梳理和判断双方的希望满足的条款及其优先等级

4、判断达成交易的成因素有哪些?

5、判断放弃交易的因素会是什么?

▼案例分析：代理项目合作的主要条款是什么？

代理项目合作的非财务报表条款是什么？那个是优先条款？

五、准备谈判：谈判目标和策略

1、设定谈判目标

定义你的最初提案和客户期望之间的分歧

设定谈判目标

谈判目标和关系目标

2、设定谈判策略

谈判中经常使用的四大类备选方案

收集和 design 每一类备选方案中的各种选项

评估各备选方案

制定方案实施计划

六、谈判过程：谈判（一）

1、谈判过程的四个阶段八个步骤

2、第一阶段：铺垫谈判

铺垫谈判的主要工作事项

铺垫谈判过程中的秘诀

3、第二阶段：解决分歧

解决分歧的三个步骤

解决分歧中的注意事项

4、第三阶段：打破僵局

5、第四阶段：达成最终协议

总结新的提案

突出利益

说明完成协议所需步骤

▼综合演练：某代理项目的谈判策略和步骤设计

七、谈判过程：谈判（二）

1.谈判干扰

谈判中常见的客户八个干扰行为（或谈判技巧）

面对客户干扰行为的处理原则

常见八个干扰行为（或谈判技巧）的具体应对方法

▼综合演练：如何应对客户干扰

2.谈判失败

谈判失败的收场

总结未完成的谈判

八、商务谈判的策略

1、七大类四十种策略

a) 与时间有关的策略

最后通牒策略

规定时限策略

疲劳战策略

踢皮球策略等

b) 与空间有关的策略

黑白脸策略

针锋相对策略

虚张声势策略

场外交易策略

货比三家策略

c) 与物质有关的策略

d) 与信息有关的策略

e) 与人有关的策略

f) 与需求有关的策略

g) 与价格有关的策略

2.利用“心理偏见”谈判取胜的策略

a) 求人者低人一等的偏见

b) 让步者就是示弱的偏见

c) 先入为主的首因印象偏见

3、谈判过程各阶段的策略

a) 开局阶段的谈判策略

b) 报价阶段的谈判策略

c) 磋商阶段的谈判策略

d) 成交阶段的谈判策略

九、商务谈判的僵局处理

1、僵局出现的原因

2、突破僵局的十大策略与技巧

客观标准

寻找替代方案

休会策略

改变谈判环境

利用调节人

改变谈判人员

有效退让

以硬碰硬

据理力争

角色移位

附：商务谈判的沟通技巧

1、商务谈判的语言

商务谈判中谈判语言的运用条件

商务谈判语言表达的技巧

听的技巧

问的技巧

答的技巧

谈判中的说服力

2、商务谈判中的行为语言沟通

谈判要懂阅人术

人体语言技巧

物体语言技巧

主要事项

结束

成功谈判者应该具有的六个特质