

双赢谈判：卓越的商务谈判技巧培训

【课程背景】

谈到谈判，大家说是不是只有工作与商务场合才有的事情？其实谈判不仅存在于工作与商务场合，我们日常生活中也无处不在，甚至每时每刻都在发生！几点起床？吃什么早餐？家里来了客人，你要在家做，太太要点外卖，是不是要谈判？春节在北京过（自己）还是回老家（太太）过，这是不是也要谈判？只要存在选择就一定会涉及到谈判。

既然谈判无处不在，无时不有，那我们如何才可以做好谈判呢？谈判具有哪些原则？有哪些具体的操作技巧和方法？接下来我们将用 2 天的时间。通过概念、理念、心法的讲授，案例的具体训练、情境模拟、工具应用与实践，详细为大家诠释。相信通过两天的学习，将帮助大家建立系统全面的谈判思维，提升谈判技巧，增强谈判能力，提升谈判效率。

【培训目标】

- 1、 通过谈判原则与纲领的学习，建立正确的谈判指导思想与核心原则；
- 2、 通过谈判战略与布局的学习，掌握谈判战略规划的工具方法，谈判中的注意事项，掌控谈判流程与节奏；

- 3、 通过谈判兵法与攻防之道的学习，掌握谈判的基本心法，化解谈判迷局，为谈判成功打下基础；
- 4、 通过议价的技巧与方法的学习，提升学员在价格谈判中的技巧操控能力，解决价格谈判中存在的误区，突破谈判僵局，实现双赢；
- 5、 通过甄选谈判对象与时机的学习，掌握价值平衡模型、了解销售谈判前的基本工作、掌握与应用选择供应商的原则、标准、流程及方法。

【培训对象】

致力于实现双赢谈判的职业人士

【培训时间】

2天

【培训大纲】

一、谈判原则及行动纲领

1. 沟通状态决定谈判性质

- 沟通的状态决定谈判的结果
- “分配型”谈判
- “一体化”谈判



2. 谈判风格与行为表现

- 果断型
- 不果断型
- 交易双方的价值平衡模型

3. 谈判三大基本原则

- 交换原则
- 赢家原则
- 效率原则



4. 谈判认识上的五个误区

- 认为交易额越大，可折让额也越大
- 把价格看作是影响交易的最大障碍。
- 期望把谈判桌上所有东西都装入自家筐里
- 认为谈判实力比谈判能力更重要。
- 把达成交易看成是谈判最为关键的。

5. 谈判“十要/十不要”

6. 谈判的五大特征



二、谈判战略分析与布阵

1. 谈判战略分析的七要素

2. 谈判谋划的四步曲

- 第1步：确定谈判目标
- 第2步：确定谈判议题
- 第3步：市场环境分析与双方实力评估
- 第4步：制定谈判策略

3. 如何优先掌控谈判节奏

4. 谈判必备的四把利器

5. 评估你的谈判实力

6. 防范谈判中的九个漏洞

三、谈判兵法与攻防之道

1. 防御战之釜底抽薪

2. 蚕食战之步步为营

3. 游击战之红鲱鱼

4. 影子战之欲擒故纵

5. 外围战之搬援兵

6. 蘑菇战之车轮战



四、各自议价的技巧与方法

1. 各自议价模型

2. 开价与还价技巧
3. 价格谈判的步骤
4. 引进成套项目的谈判技巧
5. 打破僵持的十大策略
6. 巧妙使用 BATAN
7. 让步的技巧与策略
8. 用决策树确定竞价
9. 签约的六大要诀



五、甄选谈判对象与时机

1. 买方的价值平衡模型
2. 销售谈判前的八步
3. 选择供应商的原则
4. 甄选供应商的三大标准
5. 甄选供应商的流程及方法
6. 供应商运营绩效考评



六、课程回顾与总结