
谈判谋略与技能

【授课老师】 高海友

【授课课时】 2天 (12小时)

【授课学员】 有沟通谈判需求的商务部门人员

【授课形式】 理论讲解、案例分析、互动式参与式教学

【课程大纲】

思考：同样的事情为什么可以有不同的结果？

谈判：精英者不接受‘不’为答案，通过谈判和沟通，达成自己期望值或利益最大化。

- 一、 商务谈判的理念认知
 1. 谈判重视策略和技巧
 2. 谈判的主体是人
 3. 为什么总谈不妥
 4. 没有优势怎么谈
 5. 谈判高手长什么样
 6. 对象不同策略不同
- 二、 谈判的前中后其要素举要
 1. 谈判前
 - a) 谈判前期准备工作
 - b) 赢在客户分析：知己知彼，赢的几率才高。
 - c) 分析及策略制定
 - d) 解决核心障碍点问题
 2. 谈判中
 - a) 如何形成对方的依赖心理
 - b) 胜于感性-表现能力-情感依赖；让客户喜欢，可能就成功了一半。仪式感打造
 - c) 胜于理性-专业能力-专业依赖；如何让客户信任你；如何成为一个专业的人
 - d) 胜于价值观-伦理能力-生命依赖；如何让客户一辈子离不开你
 3. 做好同对方的感性对接
 - a) 仪式感打造
 - b) 感性-做好情感对接
 - c) 埋伏笔、钉钉子
 4. 谈判的几个重要认知：
 - d) 人是一切的主导
 - e) 对事不对人：只要不针对个人，不要担心谈崩，除非我们完全处于被动地步，不然谈崩有助于二次谈判。不说过头话不做过头事

-
- f) 由简单到复杂原则，楼梯法，方法论
 - g) 耐心的驾驭：持久战的耐力
 - 5. **谈判常用策略和方法**
 - h) 主动和被动：下定义、钉钉子（这个是不能谈的）
 - i) 双赢和双输：
 - a) 糊涂还是精干
 - b) 沉默还是话唠
 - c) 谨小慎微还是无所谓
 - d) 韬光隐晦还是风度翩翩
 - e) 时间原则：期限法、倒计时、持久战还是短平快
 - f) 进退原则，以退为进
 - 6. 如何坚守底线好找到对方的底线
 - a) 极端测试法
 - b) 坚决否定法：不要在我们不可接受的领域抱有期望
 - c) 无法接受法
 - d) 终止谈判法
 - e) 休会商议法
 - f) 接近底线让步时，要让对方看出艰难，规避对方的追击。
 - g) 责任向上推法：留有余地
 - h) 上下同意：正确领悟队友意图：同意、不同意、让步、拖延、商议、其他
 - 7. 谈判收尾
 - 8. 谈判后
- ### 三、谈判者的核心素养提升
- 1. 期望管理
 - a) 在交易中，人们交换的是“满意”，物质只是表面的。
 - b) 期望不同，满意点不同，从某一点开始，一方得到更多的利益是建立在对方的牺牲之上的。
 - c) 区分出想要的和需要的。听对方想要的，找出他需要的，当对方得到他需要的，他会忘了大部分他想要的。点菜
 - d) 期望需要管理
 - e) 人的欲望无限，成功后，目标会升高，失败会降低；对手期望值的变化，跟你的表现有直接关系。
 - f) 要管理谈判对手的期望值，断然拒绝有时很必要。给对方画一个谈判范围，避免误判。
 - g) 给对手设置的目标难度要适中，如果目标太容易，人们不觉得有成功。“老板，这衣服5折可以么？”“好的”……”
 - 2. 如何提升谈判者的权威感
 - 3. 打破僵局
 - 4. 让步的原则
 - 5. 不同场景下的沟通能力