

《专业谈判策略与技巧》

(2天)

谈判是针对有关整个交易条款过程中的最后冲刺阶段。商务人员是否能够通过谈判与客户达成一个双赢的交易，关键在于参与谈判的人员：1、事先准备是否充分；2、谈判战略布局的思路是否清晰；3、谈判技巧是否高明。该培训课程针对的正是商务人员在上述三点上的把握和改进。

与其他专门针对技巧或专门针对战略分析的销售培训课程不同的是，谈判技巧培训是一个涵盖谈判的战略思路到战术技巧两个方面的课程。它针对的是已经有一定的经验、或接受过基础培训、需要面对棘手的商务谈判的学员。

参加对象：

工业产品、IT、医药、通讯、制造等行业解决方案及大型设备的总监、经理、商务代表

培训收益：培训后您将能够

- ✓ 让学员了解一个能够达成双赢交易的谈判流程；
- ✓ 帮助学员掌握谈判过程中决不可疏忽的重点；
- ✓ 通过案例分析和提供谈判战略布局的思考方法；
- ✓ 学习各种有效的谈判技巧；
- ✓ 通过实际演练和培训顾问的点评，让学员了解自身的优劣势和改进的方向

课程大纲：

课程概述

- 介绍培训课程的内容与方法
- 了解学员对课程的期望
- 谈判技巧自身状态和水平测试

谈判的概念

- 案例分析：你觉得这场谈判失利的原因有哪些？
- 成功的谈判在于合作
- 谈判的目的和步骤
- 三种谈判类型分析
- 谈判的九个原则
- 谈判的时间和地点的选择

谈判的流程

谈判之初—营造气氛
告示阶段—双方试探
交锋阶段—角逐实例
妥协阶段—讨价还价
签订协议—功成身退
谈判策略—注意方式

谈判的策略步骤

- 案例分析：怎么面对对手策略上的变化
- 掌握成功的谈判策略
- 不同地位的谈判策略
- 谈判开局的策略
- 谈判磋商中的策略
- 谈判终局的策略
- 破解僵局的策略
- 谈判桌上的策略
- 针对不同对手采用不同的策略
- 攻守退避的原则和使用
- 赢得谈判对手的支持
- 小组谈判互动活动

谈判知识了解

- 怎样应付不同性格的谈判对手
- 各种谈判气质分析
- 谈判者的形象包装
- 谈判对手的心理分析
- 如何面对各种类型的谈判对手
- 怎么保持冷静和平常的心态
- 谈判中的各种礼仪
- 谈判知识与心理测试

处理和谈判情绪

- 谈判情绪控制的策略
- 改变权威的谈判心态
- 调节紧张的谈判情绪
- 纾解忿怒的谈判情绪
- 消除自卑的谈判情绪
- 大型谈判模拟练习

谈判合作签署

- 正确地拟定谈判合同
- 合同的九个注意事项

-
- 签订合同的七大误区
 - 必要的合同管理
 - 履行合同，防止毁约
 - 合同违约和索赔的处理