

商务谈判技能提升

课程背景：

世界是一张谈判桌，只要你生活在这个世界上，你就免不了谈判，更何况作为商务人员的你，专业的商务谈判技能帮助你看穿谈判对手的内心，是你取得成功必不可少的利器。

一个成功的谈判应该做好的工作是什么？谈判桌前，如何抢占先机？唇枪舌战，你来我往，何时亮出自己的底牌？谁不想赢得谈判，揭开谈判的神秘面纱，你——就是大赢家！

本课程通过基本授课，演练，故事，案例，游戏，讨论与分享不同环节中对双赢销售谈判的各种技巧方法的分析讲解，旨在让销售人员、商务代表及上级各层管理人员掌握不同环节、谈判的策略，提升自身整体的业务能力，全面增强其自信心，学会如何利用自身优势开展谈判活动，为公司创造更多价值，最终达到双赢。

本课程的主要内容涵盖如何掌握对手真实的需求心理，利用买卖双方的优劣进行谈判。谈判人员正确运用上级的授权进行议价，买方占优势时，谈判人员的谈判策略；卖方占优势时，谈判人员的谈判策略，处理谈判过程中的常见问题。

课程收益：

- 了解谈判的过程
- 谈判时机的判断
- 谈判障碍的跨越
- 成功谈判者的特质
- 谈判中的技巧运用
- 买、卖方谈判对手意图的洞察，确定关键问题
- 合理组织商务谈判的战略和战术

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：主要面向销售经理、采购经理、管理层、专业谈判人士等

课程方式：授课、视频、互动、小组练习、案例讨论等

课程模型：



课程大纲

第一讲：理解双赢谈判的意义

一、认知谈判

1. 谈判的定义
2. 产生谈判的因素
 - 1) 几个供应商？
 - 2) 卖方有意介入
 - 3) 清楚的规格
 - 4) 投标者之间的差异

二、成功的谈判

1. 成功谈判的阻碍
2. 成功的双赢谈判

小游戏：能力测试

第二讲：成功谈判的五个步骤

一、谈判的准备工作

1. 分析工作

- 1) 选择正确的谈判时机
- 2) 分析对方的方案
- 3) 确立自己的目标
- 4) 建立正确的谈判方案

2. 认真准备

- 1) 制造良好的环境
- 2) 收集相关产品信息的几个要点
- 3) 选择谈判团队
- 4) 确定谈判的议程

案例：你都准备好了吗？

二、谈判的过程

1. 谈判的开场

- 1) 什么是好的开场
- 2) 如何建立共同点

2. 有效的沟通

- 1) 销售/采购人员的沟通方式
- 2) 肢体语言的运用代表了什么

游戏：杀手

- 3) 谈判中使用的道具

3. 提议与反提议

- 1) 提议的几种方式
- 2) 利用反提议的重要性
- 3) 如何利用反提议化解买方的攻势
- 4) 让步
- 5) 让步中的技巧
- 6) 明确让步的三要素
- 7) 洞察卖方成本底线的分析

三、谈判的协议

1. 双赢的协议

- 1) 达成双赢协议的方法
- 2) 总结归纳
- 3) 提高的几大要素

2. 注意防范对手的诡计，以免误入对手的预设陷阱

游戏：对手的诡计

第三讲：谈判中的技巧运用

一、理性对待分歧，妥善处理冲突

1. 分歧的合理性
2. 搁置争议，巧妙利用最后期限
3. 围绕对方的成本学会讨价还价

二、专业谈判黄金原则

1. 妥善处理愤怒的方法
2. 学会打破僵局的方法
3. 学习如何叫停
4. 其他谈判原则

互动：你的谈判技巧运用

第四讲：战胜你的对手

一、分析对手的性格

1. 商务谈判人员的类型

- 1) 4种分类法
- 2) 不同类型的关注点

2. 对手的兴趣

- 1) 制定对应的应对方法

二、对手的对策

1. 来自对手的策略

2. 我们的应对措施

- 1) 利益共享
- 2) 不卑不亢，坦诚相待
- 3) 红脸和白脸，控制谈判局面
- 4) 面对僵局，迂回策略
- 5) 私下交往，攻克难关
- 6) 保持气势，赢得友谊

案例：你选择正确了吗？

三、最高指示

1. 最高指示的价值
2. 运用你的最高指示

第五讲：回顾与探讨，理解双赢谈判的要素

一、回顾双赢谈判各种要素

1. 回顾双赢谈判的四个方面
2. 制定个人行动计划

二、行动计划交流

1. 行动计划交流
2. Q&A