

利润杠杆与双赢谈判

课程背景：

谈判大师罗杰·道森曾说过：“全世界赚钱速度最快的就是谈判！”在经济交流和关系越来越复杂的今天，谈判不再是简单的语言交流，而是演变成为一种不可或缺的沟通方式！

成功的商业交易主要依赖于谈判的艺术，谈判前的准备工作如何做？如何谈判，才能打动对方，并达到我们预想的谈判目标？谈判过程中有哪些决胜的技巧和方法，可以让我们赢得最终的胜利？……掌握这些技术性的方法，可以让我们在众多的谈判者中脱颖而出，成为优秀的谈判高手！

本课程由华人顶尖商业教练、企业暴增体系创始人张伟奇老师倾情主讲，以现实为背景，结合案例与角色扮演，帮助了解商业谈判的基本规则，谈判者底牌，有效研究对手心理，破解对手招术并有效出招。课程中活泼生动的教学方式，大量的互动演练让大家从做中学，学完后即可带到岗位上使用，达到培训的最大效果。

课程收益：

- 分析客户不同阶段的谈判心理，并针对性准备谈判方案；
- 提升商务谈判水平，在为企业获得更大市场份额的同时，赢得稳定的客户关系和尊重；
- 了解在谈判过程中需要注意的事项，循序渐进的学习谈判技巧，并掌握谈判的专业技能，在与实际工作验证的过程中提升个人谈判水平与能力。

课程时间：2天，6小时/天（特殊情况可调整为1天）

课程对象：销售精英，销售管理人员，企业负责人

课程风格：前瞻系统通透实用实效

课程大纲

第一讲：认识谈判

1. 商业谈判的意义
2. 谈判策略
3. 谈判风格和方法
4. 谈判者的底牌

第二讲：谈判模式（谈判阶段解析）

1. 准备
2. 导入
3. 探询
4. 讨价还价
5. 达成协议、收场

第三讲：谈判进阶

一、准备——计划

1. 如何组建强势谈判团队？
2. 如何制订谈判方案？
3. 对手研究

实例分析

二、导入——人的问题

1. 谈判动机
2. 认知偏差
3. 情绪化
4. 沟通不良

三、探询阶段——利益、方案

1. 查询
2. 互换
3. 找出立场后面真正的实质利益

四、收场——达成协议

第四讲：谈判策略

一、价格策略：

1. 开价方式
2. 开价应注意的问题
3. 探知对手价格临界点
4. 让价策略.....

二、掌握基本洽谈策略及相关策略的破解方法：

1. 狮子大开口
2. 车轮战术
3. 老虎钳策略
4. 上级领导
5. 比金钱更重要的东西
6. 烫手山芋
7. 黑脸、白脸
8. 反悔
9. 小恩小惠.....

三、谈判施压点

四、如何对付发火者？技巧

五、重要问题

1. “心”的力量
2. 钱的问题
3. 圈套、陷阱及其对策

第五讲：顶尖谈判者修炼

1. 谈判进阶
2. 残局妙解
3. 大师的忠告

Q&A：现场交流与实战问题讨论