

项目谈判技巧

——职业项目经理人的必修课 III——

课程背景：

在项目管理中，各种资源短缺、公司支持不足、团队配合欠佳、工作理念差异、客户要求混乱、技术工作与管理工作方法矛盾……这些都是工作常态。管理技巧当然是很好的解决途径，但并不是所有问题都可以通过管理技巧解决，也许谈判技巧是个好选择。

不同于销售谈判，项目谈判很少出现一锤子买卖，无论说得多好，后期执行和信任培养仍旧对谈判收效起决定影响。项目谈判更注重长期合作，更注重赢得信任，信任才是合作的坚实基础。

在《项目谈判技巧》课程中，我们不设模式，没有具体原则，通过一轮轮的模拟谈判，我们将不约而同亲身将各种谈判技巧演绎一遍，通过场内所有人的讨论探索，共同发现最简捷有效的谈判技巧，一切课程精华都来自我们的共同合作，每一次总结都将形成我们日后参用的强大工具，通过两天的课程，你将迅速成为拥有全局视角的项目谈判高手。

课程收益：

- 帮助学员树立每个项目管理者必要的谈判观念
- 引导学员从模拟演练中掌握赢得各方支持和帮助的技能
- 增进项目团队在谈判过程中的团队意识
- 提升学员辨识谈判角色的认知能力
- 学习各项目谈判进程应起到的作用和原理
- 帮助学员探索有效项目谈判的核心原则
- 帮助企业客观评价自身管理机制及团队长短板

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：项目经理、企业高管、技术负责人、其他项目团队成员

人数要求：40人

课程方式：讲授式、小组讨论、模拟游戏、案例分享、焦点研讨、现场演练、头脑风暴、市场对标、教练技术、引导技术等，具体实施形式可能根据学员的学习风格来做相应的调整。

课程特色：

- 模拟实战，引导学员营造项目真实情境
- 目标递进，精心设计还原项目发展进程
- 分享观点，创造公平交流想法的安全环境
- 层层剖析，揭示项目谈判核心要素及执行技巧
- 游戏学习，积极试错轻松掌握专业技能

课程大纲

引导活动：众志成城

一、了解项目

1. 时限
2. 独特
3. 循序渐进

二、教练辅导：项目谈判核心问题

1. 要什么？
2. 为什么要？
3. 有什么代价？

第一轮：初入谈判场

案例分享：华尔街 IPO

头脑风暴：确认谈判目标（现场确定谈判主题）

模拟谈判（5x2 轮）

一、引导技术：360°评价

1. 优势团队
2. 劣势团队
3. 团队影响
4. 有待调整

二、全员分析：“透明性分析”

1. 优势来源
2. 劣势来源
3. 团队支持
4. 个人支持

三、模拟总结

1. 优势谈判的特质
2. 劣势谈判的特质

四、项目谈判知识引导

1. 项目谈判三要素

- 1) 主体
- 2) 客体
- 3) 目标

2. 项目谈判四原则

- 1) 客观性
- 2) 互惠性
- 3) 选择性
- 4) 独立性

五、项目团队变更

第二轮：进阶谈判

案例分享：买菜

谈判目标：上一轮目标升级

模拟谈判（5x2 轮）

一、引导技术：360°评价

1. 优势团队
2. 劣势团队
3. 团队影响
4. 有待调整

二、全员分析：“透明性分析”

1. 优势来源
2. 劣势来源
3. 团队支持

4. 个人支持

三、模拟总结

1. 优势谈判的特质

2. 劣势谈判的特质

四、项目谈判知识引导

1. 团队风格

1) 强势型

2) 妥协型

3) 逻辑型

4) 感性型

2. 团队分工

1) 负责人

2) 协调人

3) 技术者

4) 评判者

五、项目团队变更

第三轮：战略谈判

案例分享：WTO

谈判目标：上一轮情境变化

模拟谈判（5x2轮）

一、引导技术：360°评价

1. 优势团队

2. 劣势团队

3. 团队影响

4. 有待调整

二、全员分析：“透明性分析”

1. 优势来源

2. 劣势来源

3. 团队支持

4. 个人支持

三、模拟总结

1. 优势谈判的特质

2. 劣势谈判的特质

四、项目谈判知识引导

1. 项目谈判进程

1) 开场

2) 询价

3) 交锋

4) 收尾

2. 项目谈判策略

1) 主体分析

2) 条件设计

3) 补偿措施

五、项目团队变更

互动引导：

1. 项目谈判终极目标
2. 项目谈判必杀技

收尾：课程总结

1. 重点回顾
2. 课后任务
3. 结束语