

《礼仪细节助力谈判成功》课程大纲

商务谈判既是一门科学，又是一门艺术。优秀的谈判者，不仅要求精通商务知识，还要求通晓礼仪知识，这样才能在谈判中占据主动，应对自如。

课程收获

- 知道谈判礼仪的重要性
- 掌握谈判中合适的行为举止
- 学习根据谈判时对方的反应做出适度判断
- 了解各地各国的一些文化喜好和禁忌

参加对象：需准备及参加商务谈判的职场人士

课时：1天

课程人数：30人左右为佳

培训形式：理论50%，实战演练30%，案例讨论、经验分享、答疑20%。

课程内容

一、视图顿悟——启动学习谈判礼仪的深层次“意愿”

- 商务谈判礼仪重在商务——即“赢得尊重”
- 人类行为分层理论——礼仪在“冰山水面之下”的含义

二、商务谈判“举止”礼仪——行为细节中“内心语言”的流露

- 商务谈判的准备工作——创造有利于我的谈判环境
- 迎接
- 握手——判断对手沟通风格的一枚武器 【全体演练】
- 陪同与乘电梯
- 商务介绍顺序与原则
- 递送名片——判断对方权力分布的一个契机 【参与演练】
- 商务谈判座位
- 微笑——运气和财富的交换器 【全体演练】
- 奉茶、递水（与敬酒）——常被忽略的细节（如需要）
- 标准坐姿（如需要）
- 签字仪式（如需要）
- 赠送的礼品
- 送别——“行百里者半九十”总被忽视的最后一步

三、商务谈判中的“肢体语言”——不看语言看动作

- 社交距离与商务距离
- 这些眼神代表着什么？
- 这些表情代表着什么？
- 这些肢体语言代表着什么？
- 创造对我方有力的肢体语言

四、各类人及各国的喜好与禁忌——全球化时代的“谈判精英须知”

- 不同类型谈判对手的禁忌
- 不同性格谈判对手的禁忌
- 西方国家主要禁忌