

# 《打破谈判之墙-综合谈判技能提升战斗营》

## 【课程方式】

- 1、上课方式多元化，70/30 原则(70%专家理论讲解、案例剖析、管理工具使用说明，30%学员互动研讨、角色扮演、实战演练)，从各种方式中体验学习，加深印象。
- 2、理论讲授 + 案例剖析 + 小组互动研讨

## 【课程对象】

投资顾问、理财经理、财富管理顾问、客户经理、金融业人员、个贷客户经理、基层主管、团队经理

## 【课程时间】

1天，6小时。

## 【课程大纲】

### 一、谈判需求与供给

1. 谈判利益与态度
2. 谈判原则
  - A. 期待
  - B. 所获
  - C. 选项
3. 谈判核心
  - A. 公平、双赢
  - B. 平和
  - C. 维护利益
  - D. 自重
  - E. 有理、有利

### 二、谈判前世今生

## 1.谈判思维导图

A.需要之满足

B.僵局 VS 接纳

## 2.谈判类型

A.内部管理式谈判

B.商业谈判

C.法律谈判 (合同法、遗产法、所得税法)

## 3.掌握谈判主动权三法

A.理想化目标

B.现实目标

C.非关键目标

## 4.谈判基本型态

## 5.谈判妥协或让步流程

## 6.案例：中英“香港谈判” VS 中美贸易战

## 7.八大传统谈判 VS 八大互惠谈判关键

## 8.谈判前准备

A.心态

B.目标

C.对手

D.内容

E.竞争力

## 9.谈判前信息搜集

A.KYC

B.身分识别

C.性格识别

D.KYP

#### 10.创建谈判小组

A.领导者

B.好人

C.坏人

D.硬汉

E.清道夫

### 三、谈判四部七法

#### 1.谈判四步法

A. 准备

B. 开场

C. 交换

D. 协议

#### 2.谈判七法

A. 了解

B. 旗开得胜

C. 开价

D. 还价

E. 让步

F. 谈判

G. 领导

### 3.关系维护三法

- A. 专业式
- B. 情感式
- C. 任务式