
双赢商业谈判训练

“原则谈判”—无需让步的说服艺术

【课程简介】

世界是一张谈判桌，人人都是谈判者。

现代社会谈判无处不在，无论你愿意与否你都是个谈判者！在商业竞争的博弈中，作为企业的管理者、经营者，你的谈判技能关乎企业生存发展，商业谈判技巧是每个商业人士的必修课。谈判有术。

谈判的目的不是**输赢**、单赢，而是双赢、多赢。

常见的谈判要么“生死对决”要么“温情主义”，事实上，强硬导致两败俱伤，温和导致无原则地让步。在强调合作与维护利益之间，“哈佛大学谈判项目”提出了“原则谈判方式”，此谈判方式的“人、利益、选择、标准”的谈判四要素，为互利双赢的谈判提供了可能。

谈判的核心要义是合作的**利己主义**。谈判是实力与智慧的较量，学识与口才的较量，魅力与演技的较量！谈判能力可以通过修炼和培训来获得。

【课程收益】

- 掌握双赢结果的谈判理念与技巧；
- 帮助谈判人员更高效地以无人失败的方式完成谈判项目。
- 有助于改善与商业伙伴的关系，从而增加企业利润。
- 可与难以应付及要求很高的客户成功交往。
- 有助于与客户（供方）建立起长期共赢的伙伴关系。
- 学会设计有效的销售（或采购）谈判流程
- 学会制订有效的销售（或采购）谈判策略。

【课程特点】

- 全新谈判思维、深刻谈判感悟、务实谈判策略、有效实战经验
- 给理念、给方法、给工具、给案例、给演练确保学以致用。
- **全过程**：谈判前、谈判中、谈判后全过程的谈判技巧
- **全方位**：谈判理念、谈判心理、谈判技巧、谈判难题全方位的谈判要领。
- **全类型**：结合案例分析自身及不同风格的人性特点及沟通策略。

【培训对象】 本课程适用于总裁、总经理及企业负责销售、采购、物流、财务、

客服等经常进行谈判的各职能部门管理者及相关幕僚人员。

【培训时间】 1 - 2 天 (6 小时/天) ；

【课程大纲】

第一讲、谈判理念及谈判方式

1、两个谈判的故事说起：

铜像的成交价&一对夫妇的礼物

2、何谓谈判？谈判理念、目的、方式的关系

讨论：强硬 VS 温和？立场 VS 友善？

3、“对决”与“温情”之外的第三种方式

---双赢策略的“原则谈判”

4、双赢谈判的四个要素：

人事：把人与事分开

- 利益：着眼于利益而非立场
- 选择：为共同利益寻求方案
- 标准：坚持使用客观标准

第二讲、谈判的心理学与技能：

1、谈判的心理行为学基础

- 冰山理论
- DISC 个性行为分析法

练习：学员 DISC 性格自我判断

2、谈判的人际需求与业务需求

3、谈判人员的能力技巧：

- 情绪技巧
- 叙述技巧
- 议价技巧
- 妥协技巧
- 威胁技巧

第三讲、谈判之前的准备工作

-
- 1、谈判的目标-- 双赢甚至多赢
 - 2、谈判的组织—角色扮演
 - 3、如何准备谈判：
 - 知己知彼谈前调研
 - 拟订谈判计划书
 - 筹码的获取与利用
 - o 交换条件
 - o 附件利益等
 - 4、练习:学员各种筹码类型判断……

第四讲、开场销售（采购）谈判策略

- 1、大胆开价策略（狮子大口或摸地出价）
- 2、界定策略
- 3、绝不接受客户第一次报价
- 4、装做大吃一惊
- 5、扮演不情愿卖家（买家）
- 6、锁定眼前问题
- 7、钳子策模拟演练
模拟演练

第五讲：中场谈判策略

- 1、诉诸更高权威
- 2、避免对抗性谈判：先同意—再反驳
- 3、服务价值迅速贬值
- 4、永远不要折中
- 5、烫山芋
- 6、一定要索取回报
模拟演练

第六讲、终场谈判策略

- 1、黑—白脸策略
- 2、蚕食策略

-
- 3、让步模式
 - 4、收回报价
 - 5、欣然接受
 - 6、结尾争取建立长久关系

模拟演练

第七讲、破解谈判中的难题

- 1、如果对方实力更强大怎么办？
 - 确定你的最佳替代方案
- 2、如果对方不合作怎么办？
 - 运用谈判柔术
- 3、如果对方使用卑鄙手段怎么办？
 - 驯服难对付的谈判者

案例分享与模拟演练