

无需让步的说服艺术—商务谈判技巧

【课程收获】：

谈判是一门“让对手按你的方式行事的艺术”。任何一场交易的背后是经历的艰苦谈判。在商业上通过谈判达成交易并取得合理利润成为企业发展的核心竞争力”。通过“沃尔玛的订单之困”、“比尔卖地”、“帕金斯与墨菲特的博弈”三个案例学习，了解谈判的三个核心要素：时机、信息、力量。了解强硬谈判法、软弱谈判法、原则谈判法三种不同方法的应用场合。系统的把握：谈判时机、解决分歧的4+1办法、谈判的完整策划步骤和商务谈判三部曲（开局、磋商、结尾）科学的方法论；帮助有经验的谈判人员走出谈判误区，在今后谈判中培养组建谈判团队和解决谈判中出现难点和突出的问题能力。了解谈判对手的利益所在并影响其决策，实现价值交换。将简单的“双方、一次性、单问题式的谈判能力发展到复杂的”多方、多问题、多时段的谈判能力，从而持续地为企业在谈判中赢取更多地价值。

【学员对象】：谈判技术专家、商务经理、项目经理、销售经理、产品经理和销售管理者；

【课时设计】：2天

【需求情况】：

本课程是谈判的晋级课程，适合有3年以上实战经验的谈判工作者学习。虽然企业的技术专家和商务经理在实际谈判工作的“摸、爬、滚、打”中掌握了谈判的基本要领，其中一些经理还相当老练。但是，巨大的商业风险和竞争压力同样他们使人犯下致命错误，把企业置于危险的境地，并付出惨痛的代价。不良的谈判习惯是在不知不觉中慢慢形成的，而经验会使这些坏习惯根深蒂固，再一次影响下去。**谈判过程中经常容易犯的错误：让谈判过程中出现的盈利机会白白溜走；无谓地使谈判陷入僵局；损害谈判双方的关系；或者让冲突升级等等。**课程设计者—常兴老师基于以上现状结合在企业做甲方、乙方25年丰富的谈判实战经验，结合华为在谈判中成功和失败案例设计开发这门精品课程。

【课程特色】：

课程围绕两家互竞争对手的H公司和S公司，围绕大客户招标项目进行全过程谈判的录像展开。谈判过程活动录像清晰地再现不同公司的错误谈判时机碾成错误和仅凭经验处理分歧带来的严重后果，和正确运用磋商方法保障谈判顺利进行的效果。系统地指导学员学习商务谈判标准过程：包括不同谈判方法应用、谈判时机把握、解决分歧的办法、谈判的完整策划过程和商务谈判三部曲：开局、磋商和结尾。课程生动有趣，期间穿插博弈论游戏和谈判心理学运用，帮助学员透过谈话和表情识别客户的内心活动技巧让学员在体验中乐此不疲。课程最后将为学员提供半天谈判模拟实战演练。将谈判所学运用到演练中检验，让学员看到差距。为学员在今后谈判工作中能够更好地运用打好基础。

【培训方式】：理论讲授、小组研讨、案例分享、角色扮演。录像观摩、模拟实战演练、实战点评；

【主要内容】：

一、**谈判的基本认识**（结合案例引出谈判最为重要的三个因素）

1. 谈判启示录：

- 1) 沃尔玛订单之困（错误的谈判时机）
- 2) 比尔卖地的故事（遗漏的谈判信息）
- 3) 墨菲特与帕金斯博弈（谈判的力量）

2. 商务谈判的定义和特点：

- 1) 谈判的定义
- 2) 谈判的科学
- 3) 谈判的艺术
- 4) 谈判的四个特征
- 5) 谈判的三个标准

1. 商务谈判—原则谈判法：

- 1) 两种立场式谈判
- 2) 输-赢模式谈判
- 3) 输-赢谈判三种选择
- 4) 改变谈判方式
- 5) 原则谈判法

二、**商务谈判特点**（概念，案例分析与工作实战结合）

1. 商务谈判的特点和时机：

1) 教学录像一：错误的谈判时机？

2) 分组讨论

3) 商务谈判时机（与谈判实战演练结合）

4) 谈判时机的重要性

5) 教学录像二：把握谈判时机？

2. 解决谈判分歧的各种方法：

1) 教学录像三：解决谈判分歧的方法有哪些？

2) 解决谈判分歧的4+1方法

3) 案例说明

- 4) 让步的原则
- 5) 缓慢增加游戏
- 6) 红黑牌游戏

三、商务谈判的策划（与谈判实战演练结合）

1. 教学录像三：商务谈判策划：

- 1) 谈判的背景分析
- 2) 找出解决每一个分歧的解决方案
- 3) 完善并形成组合方案
- 4) 谈判会议的准备

2. 针对不同类型客户的谈判策略的制定：

- 1) 策划练习
- 2) 教学录像五：谈判策划

四、商务谈判的实施（与谈判实战演练结合）

1. 商务谈判的开局

1) 教学录像六：谈判的开局

2. 商务谈判的磋商

- 1) 谈判磋商的五个步骤
- 2) 提问的技巧
- 3) 注意事项
- 4) 打破僵局的方法
- 5) 教学录像七：谈判的磋商

3. 商务谈判的收尾

1) 教学录像八：谈判的收尾

4. 组建高效谈判团队

- 1) 甄别谈判风格
- 2) 策划谈判方案
- 3) 谈判模拟

5. 走出商务谈判的六大误区

- 1) 忽视对方面临的问题
- 2) 经济利益压倒一切
- 3) 立场之争挤走利益

4) 过分执着追求共同点

5) 忽视 BATNA

6) 不能纠正错误看法

五、如何洞悉谈判对象心理活动（概念，案例分析结合）

1. 有效沟通练习

2. 信念、价值观、规条

3. 判断对手的风格

4. 内感官定义与判断方法

5. 体验活动

六、谈判实战演练（课程总结、学员寄语、行动计划）

1. 小组演练

2. 小组分享

3. 分析点评

【授课语言】：中文

【授课方法】：面授

