

商务谈判技巧

培训目标：

掌握如何正确建立双赢销售谈判的目标、策略及方案；
学会运用理性谈判技术控制整个谈判的过程；
了解理解成功谈判的三大决定性因素，全面掌握达成双赢所需的策略和技巧；
有效的提高你的销售效率。

培训对象：

营销总监、销售经理、大客户经理、售前支持工程师、区域经理、资深销售人员、国际贸易销售人员、律师

培训时间：

1-2天

培训方式：

情景模拟、小组讨论、团队pk、案例研讨

课程大纲：

第一章 认知谈判

- 1、谈判中的陷阱有哪些
- 2、认知偏差的力量
- 3、没有设定期望，就谈不上占据优势
- 4、确定保留价格、渴望价格和替代选择构筑谈判基础
- 5、谈判不仅仅是为了达成协议

第二章 谈判的策划与准备

- 1、自我评估
 - 2、评估对方
 - 3、形势评估
- 第一阶段：画出你的“议题—价值”矩阵
第二阶段：从谈判对手的视角分析
第三阶段：制定你的谈判策略

第三章 谈判中的战略思维

- 1、向前展望与向后推理
- 2、公平对理性
- 3、信息不对称时的战略思维
- 4、鼓励互惠互利的信息分享
- 5、提出多个“议题包”

第四章 首次报价

- 1、什么时候先开口的人先损失？
- 2、首次报价的动态分析
- 3、设计首次报价
- 4、报价后应该做什么？
- 5、什么时候让对方先开口？

第五章 洞悉全局

- 1、补充并验证你（认为自己）所了解的信息
- 2、对方一口答应，是你的损失
- 3、回答问题前，至少思考两次
- 4、关系与利益的倒U形关系

第六章 承诺与威胁

- 1、让步还是不让步？
- 2、利益 vs 损失
- 3、威胁的力量与承诺的诱惑
- 4、不同的行为可能带来相同的心理体验
- 5、预先承诺的惊人力量
- 6、如何运用情绪去感染对方
- 7、有效的扩大馅饼策略
- 8、达成整合性协议的策略示例框架
- 9、不要忘记索取

第七章 团队谈判

- 1、谈判成员越多越好吗？
- 2、内部协商的挑战
- 3、团队谈判中的三段式准备
- 4、联盟的形成：谁是盟友，谁是外人？
- 5、如何强化有效联盟

结语：谈判不是一场即兴表演，而是经济与心理的双重较量