

# 商务谈判技巧

## 壹、 到底什么是谈判？

1. 谈判成立的两大前提
2. 谈判发生的四大要素
3. 谈判的基本定义
4. 谈判的三个误区
5. 谈判的三大核心
6. 谈判的“台上”与“台下”
7. 谈判的“十要”与“十不要”

## 贰、 谈判前的准备

1. 谈判准备的三个关键词：“局、势、术”
2. 建立局面分析模型
3. 局面分析的四大要素
4. 谈判的势--你的筹码在哪里？
5. 缺乏“势”怎么办？

有能力就去造势——朝鲜停战协定

没能力就去借势——真势与假势

做减法去挫对方势——挫势的五大策略

6. 谈判基本战术选择的原则
7. 谈判战略选择的六大要素

## 8. 谈判战略战术确定五步法

信息情报搜集与分析

谈判基本目标确定及合作空间分析

双方优劣势分析及基本筹码分析

谈判阶段设定与议题议程

谈判策略设定——战术环节设定、人员角色确定、第三方及备案、特殊策略

## 参、 谈判的开局

1. 开局主要干什么
2. 开局气氛如何营造
3. 开局如何赢得有利局面
4. 开局战术一：根据地法则
5. 开局战术二：挂钩战术
6. 开局战术三：预先框视
7. 开局战术四：垫子
8. 开局战术五：制约

## 四、谈判的博弈

1. 为什么存在博弈--信息不对称
2. 博弈论的基本内容
3. 博弈阶段的核心观点
4. 博弈阶段怎么出好牌--诱之以利、阻之以难
5. 对方信息刺探的八种方法
6. 博弈阶段一大原则
7. 博弈阶段两大战术  
    侵略性战术与非侵略性战术
9. 博弈阶段三大行为：攻、守、停
10. 攻击战术的五种基本打法
11. 防守战术的八种基本打法

12. 暂停战术的五种基本打法

13. 博弈阶段的八大台面技巧

逼、破、立、证、驳、切、断、转

14. 博弈阶段的价格谈判

议价的基本模型

定价原理及报价策略

报价的顺序

讨价还价技巧：设定价格幅度

讨价还价技巧：让步策略

九种让步模式及使用方式

讨价还价技巧：如何增加博弈筹码

## 五、谈判的收官

1. 收官的战略思考——收官思维模型

2. 优势情况下的五种收官方式

3. 劣势情况下的六种收官方式

4. 势均力敌下的三种收官方式