

《卓越谈判技巧》

关家驹

【课程背景】

谈判绝不应该是一次简单的博弈！讨价还价、据理力争是对人性弱点的无限放大，在谈判活动中，真正的“智者”应该是对方在谈判过程中创造“赢”的感受，而非鱼死网破，非黑即白！

课程将谈判的全过程分解为 WIN、开局、中场、终局四个模块，用案例教学引导方法做为课程主线，把谈判过程的动作进行分解，在目标、利益、人际活动三个主要的谈判技术赋能中，让学员能快速的掌握关键动作和应用情境。

【课程收益】

- ◇ 正确认知“获得最大利益”是每个谈判者的初衷；
- ◇ 了解在谈判的不同阶段不同战术的应用规则；
- ◇ 掌握谈判中“赢”的准备方法；
- ◇ 掌握谈判不同阶段的谈判技术应用

【课程特色】

真实案例、方法落地、可实操、快掌握

【课程对象】

管理者、职场精英、销售经理、销售代表，网店小二

【课程时间】 1 小时

【课程大纲】

一、课程导入 认识谈判

二、掌握准备赢取谈判的—WIN

1、Want？

- 目标的准备与四个目标关系

2、Information

- 宏观信息
- 微观信息

3、Need

- 执行者
- 权力者
- 说服者
- 怀疑者

三、传心法---帮助你构建有态度的谈判开局

1、大胆报价

2、绝不接受第一次报价

3、不情愿的买家和卖家

四、拆打法—让你的谈判中局有强度

- 1、寻求权威
- 2、绝不主动折中
- 3、让步决胜

五、研手法—让你的谈判终场有温度

- 1、钳子策略
- 2、收回承诺
- 3、欣然接受
- 4、温馨提示

六、课程总结与回顾