



谈判路线图

谈判无处不在，你学过谈判吗？谈判是赚钱最快的方法，你会谈判吗？
 谈，以“三寸”之舌，可退百万之师——怎么谈？
 判，因“半刀”之义，终成天下大器——怎么判？
 谈判绝技，用之家政，成就千年礼法世家，应于商场，即获百年商业传承。
 善谈者，纵横捭阖，一言兴邦。拙谈者，拥兵百万，败走麦城……

- 2008年《谈判博弈》光盘登陆电视台及机场；
- 2011年《谈判路线图》专著出版；
- 2012年《谈判说服力》专著出版；
- 2013年《谈判路线图》视频《网易云课堂》上线，并长期占据经管类榜首；
- 2013年《炉边谈判》脱口秀系列共40集在各大视频网站隆重上线；
- 2014年《人性的奥秘》视频上线，成为最神秘最吸引人的超级视频；
- 2015年《霸道面试秘籍》等系列职场谈判视频上线，同时力刚网店正式开张；

【课程大纲】

学员说 中期守局

谈判历历在目

- 台湾裕隆华晨汽车集团谈判
- 奇瑞汽车5000万出口谈判
- 某页岩气平台2亿转让谈判
- 智联招聘-美大使馆谈判
- 诸多公司催债谈判
- 16对夫妻离婚协调谈判
- 5位大男孩的成长辅导

李力刚其人

上海青年交流五四奖章获得者
 部分农民工子弟免费成长导师
 北大民营总裁班最受欢迎教授，清华大学深圳研究院最受欢迎教授，中山大学时代华商十大名师；中山大学、华中科技大学特聘兼职教授；搜狐营销谈判顾问及连续三届最佳人气讲师。

后期结局

第一章：前期布局

- ◇ 谈判准备之重
- ◇ 先给还是先拿？
- ◇ 先开还是后开？
- ◇ 高开还是低开？
- ◇ 最高价最低价？
- ◇ 还条件的策略
- ◇ 接受条件策略

第二章：中期守局

- ◇ 请示领导-回旋
- ◇ 踢球策略-他杀
- ◇ 异议处理-塑造
- ◇ 要求策略-成交
- ◇ 折中策略-讨还
- ◇ 交换策略-达成

第三章：后期结局

- ◇ 蚕食策略-耐力
- ◇ 让步策略
- ◇ 小恩小惠-促成