

《合资合作及并购过程中的商务谈判》

林承铎 主讲

一、合资合作及并购的合同谈判原则及行动纲领

- 1 谈判的三大基本原则
- 2 谈判的两种类型及战略
- 3 谈判风格与行为表现
- 4 价格杠杆原理与跷跷板效应
- 5 谈判十要/十不要
- 6 谈判认识上的五大误区
- 7 买卖双方的价值平衡模型
- 8 利益分歧导致谈判
- 9 合同谈判的五大特征

二、合资合作及并购的尽职调查

- 1 目标公司
- 2 公开出版物
- 3 目标公司的专业顾问
- 4 登记机构
- 5 当地政府
- 6 目标公司的供应商、顾客

三、合资合作及并购的合同谈判战略制定与谈判节奏

- 1 谈判分析的七个核心要素

- 2 交易双方合作关系矩阵
- 3 谈判战略选择模型
- 4 什么情况下不适合谈判
- 5 掌控谈判节奏的三要务
- 6 谈判战略制定之四步曲
- 7 谈判必备的四把武器
- 8 影响谈判成功的六大障碍
- 9 防范谈判中的九个漏洞

四、各自议价的技巧与方法

- 1 各自议价模型
- 2 讨价还价的基本战术
- 3 价格谈判把握的重点
- 4 价格谈判的五个步骤
- 5 开价与还价的技巧
- 6 影响价格的八大因素
- 7 了解并改变对方底价
- 8 打探和测算对方底价
- 9 案例：确定最合适的谈判价格区间
- 10 影响对方底价的三大因素
- 11 改变对方底价的策略
- 12 价格解释的五个要素
- 13 价格解释的注意事项

14 价格分析与成本分析的方法

15 打破谈判僵局最有效的策略