

谈定天下：双赢型商务谈判

课程背景：

谈判首先是一门科学，其次是一门艺术，是参与者如何通过各种合理、合法的“技巧”，在双赢的基础上获取最大利益。本课程从实践出发，通过一系列的案例，让参训者了解在谈判中应遵循的基本原则与程序，掌握在谈判签约中的各个阶段中的方法和技巧……只要你在课程中积极参与，通过与导师、学友的互动与实践，你就会对未来在职业生涯中参与谈判有足够的自信，你就完全可以去签订一份让自己满意的合同或协议。

课程特色：

实战型职业培训师，一位娓娓道来的讲述者，一位鞭辟入里的评论者，一位语惊四座的实战家，一位引领前沿思潮的导师，功底深厚，专注投入；以学员为中心，采用讲授、案例研究、情景模拟、游戏体验等现代互动式学习方式；理性了解与感性认知二者巧妙结合，学员适当笔记，既消化课程又在快乐中接受——卓越的培训效果。

课时设置：12小时(2天)

课程结构：

- 第一讲：必备的高级商务礼仪
 - 第二讲：不打无准备之仗
 - 第三讲：谈判中的商务沟通
 - 第四讲：商务谈判的开局
 - 第五讲：商务谈判的中局
 - 第六讲：商务谈判的收局
 - 第七讲：谈判中的情绪与心理管理
 - 第八讲：把自己打造成为谈判高手
-

课程大纲

案例研究：两位美国人买画

第一讲：谈判中必备的高级商务礼仪

- 一、握手的礼仪
- 二、致意的礼仪
 - 1、微笑致意的礼仪
 - 2、鞠躬致意及其运用
- 三、与人同行的礼仪
- 四、与人乘车的礼仪
- 五、名片使用的礼仪
- 六、落座的礼仪
- 七、西餐的礼仪

第二讲：不打无准备之仗

- 一、商务谈判的概念
 - (一)商务谈判的定义
 - (二)谈判的类型
 - 二、商务谈判的两种模式
- 情景案例：兄妹分蛋羔

三、谈判的三要素 力量的 15 种表现形式

案例研究：客户坚持只有你公司的总经理出面，才愿意继续与你们谈判，请问你会……

四、双赢谈判的三大策略

案例研究：工程师和老板的纠纷

五、谈判准备工作的八项主要内容

六、谈判易犯的 16 种错误

七、商务谈判的三个阶段

第三讲：谈判的开局

一、入场礼仪的四种样式

二、谈判的场地的选择与座位安排

1. 座位的安排的四种情形

2. 场地选择的三种情况

案例研究：客户坚持你不降价，他就不进行采购。请问你会……

三、谈判开局的三项基本任务

四、谈判中的三种提问技巧及其适用

五、谈判沟通的“七大要领”

第四讲：商务谈判中的商务沟通

一、沟通的概念

1. 沟通的定义

2. 沟通的本质

沟通能力测试

二、商务沟通的五个绝招

三、商务谈判中的说服术

——说服的四个基本原理

四、把握商务谈判的四大沟通心态

五、商务谈判中的异议处理

——异议处理的六大原则

第五讲：商务谈判的开局

一、双赢谈判须遵循的三项原则

二、谈判场地的选择

案例研究：客户坚持你不让价，他就不进行采购。请问你会怎么处理？

三、谈判开局的三项基本任务

四、谈判沟通的“七大要领”

第六讲：商务谈判的中局

一、遵循三大成交策略

案例研究：你是出道不久的小牌演员，导演以 50 万元的片酬请你拍行情 300 万元的新片，你会……

二、商务谈判的主题——

1. 讨价还价中“价”的 11 种表现

2. 顾客常用的“杀价策略”

3. 价格谈判的四项基本法则

四、把握“六大成交时机”

五、临门“成交技巧五法”

六、谈判中的报价技巧七招

七、谈判中的“议价技巧六法”

价格减让的六种类型

第七讲：商务谈判的收局

一、准确判定形势

二、制定结束谈判策略时需把握的六个要领

案例研究：顾客嘲笑你未能获得授权而拒绝与你继续谈判，请问你会……

三、打破僵局“七招”

四、劣势谈判力的六种方法

五、谨防竞争性谈判

1、竞争性谈判的六项特征

2、与竞争性对手之对策

案例研究：登机前 60 分钟，重要客户在机场催促你签合约。

第七讲：谈判中的情绪与心理管理

一、认识情商 (EQ)

1、情商的定义

2、情商的重要作用

3、情商内涵的五大能力

测测你的 EQ 情商

二、认识情绪(人类的情绪)

——人的 7 种基本情绪

三、如何调控驾驭谈判对手

——认知和调控谈判对手的情绪

1、如何认知他人的情感

2、如何调控和驾驭他人的情感

四、谈判心理管理：相信自己

1、自信是成功谈判的前提

2、开发潜能的金钥匙

情景案例：智慧中的智慧

第八讲：把自己打造成谈判高手

一、谈判中的提问技巧

1、开放式提问及其特点

2、求证式提问及其语言形式

3、封闭式提问及其语言表达形式

小组研讨:设计封闭式提问

二、成为谈判高手

三、使用 NLP 眼睛解读线索了解客户 (或对手)

实战演练：商务谈判

自由问答、互动
