

国际商务谈判实战

黄兆华

授课目的

理解海外并购的主要步骤、深入剖析海外并购过程中的重点、难点、理解并购后整合的难点

课程特色

课程集多个案例，尤其是讲师亲身经历的**原汁原味的实战案例**，采用小组讨论、分组辩论现场体验、示范指导、模拟练习、角色扮演、头脑风暴等多种方式，现场安排充足时间给予学员提问互动的机会，现场进行分析、讨论、演练、点评和互动。

授课方式

基础理论+案例分享+小组研讨+模拟演练

授课时长

1天

课程前导

特朗普的谈判术

课程大纲

开篇：国际业务谈判的 A-Z

- 1、跨国谈判的关键词

第二部分：提高职业素养

- 1、外在素养
- 2、互动：相互检查一下你们的外在职业素养
- 3、内在素养
- 4、互动：你能简洁地说明你们产品的特点吗？

第三部分：客户策略

- 1、客户购买决策的6个步骤
- 2、客户购买决策的6种角色
- 3、如何击中客户痛点
- 4、案例：墨西哥I公司案例

第四部分：谈判组织和控制

- 1、谋局
- 2、开局
- 3、中局
- 4、僵局
- 5、结局

第五部分：跨国谈判中的文化要素

- 1、不同文化下的谈判模式
- 2、中国式谈判
- 3、印度式谈判
- 4、美国式谈判

第六部分：总结