

“商务谈判”大纲

相关课程：《商务谈判基础》《一线谈判技巧》

培训对象：一线销售、采购、管理人员等

培训时间：一天（6小时）

培训方式：面授，互动，练习

测试：谈判能力

导言：利益切换——谈判实质（情景模拟 案例分享）

开篇：有备无患——谈判准备

- 1、挑选代表（游戏：考考你的判断力）
- 2、组成班子
- 3、收集信息（案例分享：摩根趁火打劫）
- 4、制定方案
- 5、准备场地

正文：运筹帷幄——谈判策略

1、开局阶段策略

- (1) 握手传递给你的信息
- (2) 着装是态度的指针
- (3) 气氛的营造最重要
- (4) 先后高低报价技巧

2、磋商阶段策略

- (1) 倾听的技巧
- (2) 身体语言判断技巧

(3) 语言表达技巧

(4) 心理调适技巧

(5) 讨价还价技巧

(6) 僵局破解技巧

3、终局阶段策略

(1) 合同签署技巧

(2) 促其执行技巧

外一篇：中国式谈判

1、礼为先，和为贵，而后兵

2、思而后说

3、兵不厌诈

4、人情世故

5、围三阙一

6、借酒设局

结尾：商务谈判提示性技巧

1、女性谈判误区

2、诡道识别破解技巧

3、国际谈判策略