

策略性谈判

学习目标：

- 了解谈判的概念及什么是双赢谈判
- 学习谈判是过程：准备、谈判、签约
- 掌握如何在谈判准备阶段设定谈判目标、收集信息、准备谈判能力和预设谈判策略
- 了解谈判者的不同风格
- 在谈判中学会运用 CNA、交易条款和锚定
- 学会运用谈判策略蓝图
- 了解如何进行签约
- 通过谈判实践学习运用并掌握策略性谈判技巧

培训对象：销售经理/主任、重点客户经理/主任/代表、市场经理/主任、渠道经理/主任、客户服务经理/主任、高级销售/市场代表、采购经理/主任等与交易有关的岗位人员

培训时间与方式：

- o 时间：2天
- o 方式：讲授、练习、角色扮演、案例研讨、讨论与分享

培训内容：

时间		培训内容	培训方法及演练
第一天	上午	第一章：谈判的概念与流程 <ul style="list-style-type: none">• 谈判#1—检验性谈判• 什么是双赢谈判• 谈判的基本流程<ul style="list-style-type: none">—准备/谈判/签约 第二章：谈判的准备阶段 <ul style="list-style-type: none">• 谈判目标设定	<ol style="list-style-type: none">1. 学员通过检验性谈判活动了解自己对谈判的认识和差距2. 介绍谈判的概念、要素、特征、原则等使学员了解什么是双赢谈判3. 介绍谈判的基本流程4. 学习在谈判的准备阶段如何设定谈判的目标5. 小组讨论，设定小组的谈判目标
第一天	下午	<ul style="list-style-type: none">• 谈判的信息收集<ul style="list-style-type: none">—如何收集谈判对手信息—收集哪些信息• 谈判的能力准备<ul style="list-style-type: none">—需要哪些能力	<ol style="list-style-type: none">1. 学员讨论如何收集谈判对手信息及收集哪些信息2. 介绍信息收集的内容和方法3. 学员讨论谈判者应该具备哪些与谈判有关的能力

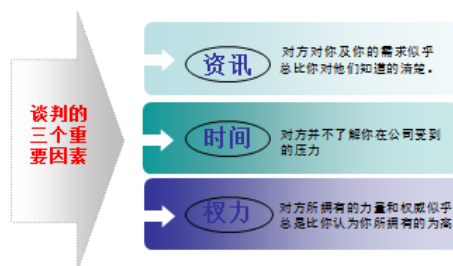
		<ul style="list-style-type: none"> —谈判好手需要的5种特质 —“NO TRICKS”8个谈判能力来源 —提问和倾听 • 基本的谈判策略 	<ol style="list-style-type: none"> 4. 介绍谈判需要的能力、5种特质和“NO TRICKS”8个谈判能力来源 5. 介绍谈判中需要的沟通能力：提问和倾听技巧 6. 学员小组活动，设计问题漏斗并与谈判对手进行提问和倾听实战演练 7. 介绍谈判的十大策略性方法 8. 谈判策略论坛活动
第二天	上午	第三章：谈判阶段 <ul style="list-style-type: none"> • 谈判者的不同风格特点 • 策略蓝图的3个关键概念 <ul style="list-style-type: none"> • CNA • 交易 • 锚定 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 介绍谈判者在谈判中表现出来的四种不同风格及其处理冲突的不同策略，学员进行人际风格识别活动 2. 介绍如何分析谈判双方的无协议后果，小组实战CNA分析 3. 介绍如何识别交易中的根本利益，并找出众多可能的交易条件，学员进行实战交易条件分析 4. 介绍什么是谈判中的锚定及如何从起始要约开始进行锚定，学员进行锚定练习活动
第二天	下午	<ul style="list-style-type: none"> • 运用制定蓝图技巧 估计/确证/创造价值/分配价值 • 谈判#2—策略蓝图应用 第四章：签约 <ul style="list-style-type: none"> • 签约原则 • 协议 • 交流总结 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 介绍制定谈判蓝图的四个步骤，多种相等要约及如何锚定 2. 分步骤介绍谈判蓝图对CNA和交易条件的估计、确证，以及通过MEO创造价值和分配价值 3. 学员运用谈判蓝图进行第二轮实战谈判演练 4. 介绍签约阶段的原则、协议及如何在谈判结束后进行交流总结 5. 介绍策略性谈判工具清单 6. 回顾总结

谈判#1—检验性谈判

1. 按照小组，每组选择一个角色：买方、卖方
2. 每组按照选定的角色，根据提供的资料进行准备和谈判
3. 准备时间：10分钟
4. 谈判时间：20分钟
5. 谈判可以有结果，也可以没有结果
6. 谈判过程总结分享



谈判的三个重要因素

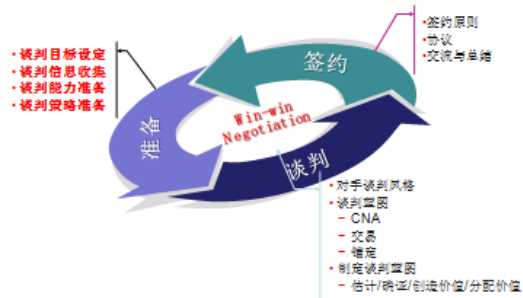


谈判应遵循的原则

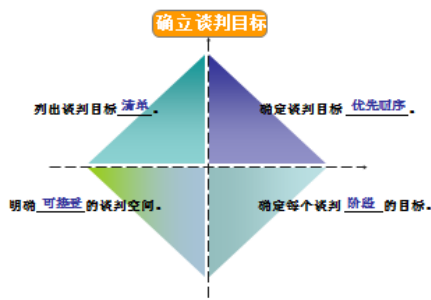
谈判活动应遵循以下原则：



谈判的基本过程

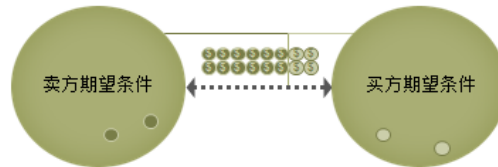


谈判目标设定



一个几乎适用于所有谈判的目标

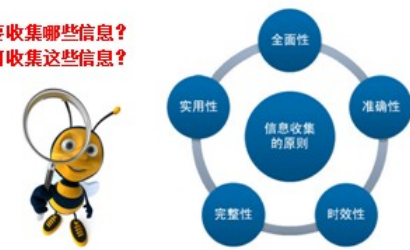
- 创造共同价值 分配共同价值以维持关系的长远发展



谈判对手信息收集

小组活动：（10分钟）

- 需要收集哪些信息？
- 如何收集这些信息？

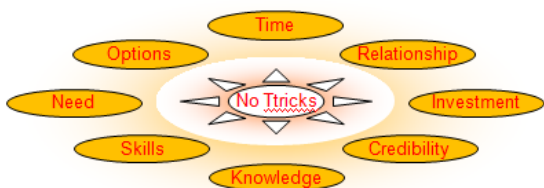


谈判好手的五种特质

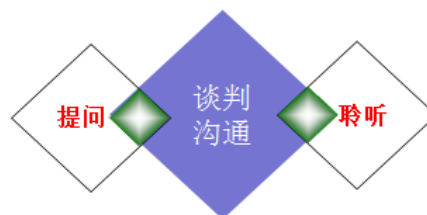


谈判能力 NO TRICKS

谈判能力都来源于八个方面，就是 NO TRICKS



谈判中的沟通能力



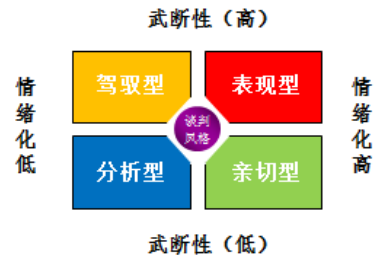
认识谈判策略

谈判的策略：

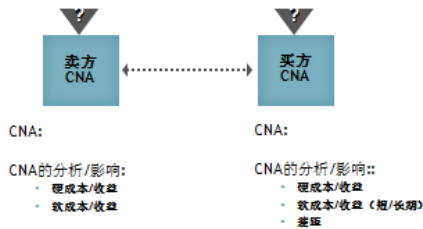
1. 大胆开头要求
2. 决不接受首次报价
3. 大吃一惊，倒退三步
4. 不露虚实、莫测高深
5. 差价均分
6. 投桃报李
7. 每况愈下
8. 白脸黑脸
9. 撤回承诺
10. 略施小惠。



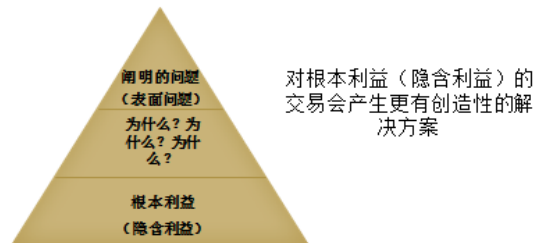
谈判风格比较



无协议的后果CNA



根本利益 (隐含利益)



你有效地运用了锚定么?

- 对方有没有尝试锚定?
- 你锚定了吗?
- 还有其他锚定存在吗?



制定谈判蓝图

制定谈判蓝图的过程需要4个步骤：



谈判#2-策略蓝图应用

1. 运用CNA、交易条款、锚定和谈判策略蓝图进行谈判
2. 准备时间：30分钟
3. 谈判时间：30分钟，小组交叉谈判（变换谈判对手）
4. 谈判总结



学习日志

观察者	谈判方式
开始	停止