

## 谁是谈判高手-下

谈判，从来就不是“张牙舞爪”，也不是“不亢不卑”，谈判是淡然处之的艺术。《道德经-老子》说，无欲则刚，有欲则弱。

“欲”就是我们的弱点，也是对方的弱点，本课程不仅传授居于优势地位的谈判，更传授居于劣势地位下的谈判技巧。

无论是对日常的工作，还是个人的职业发展，成功的谈判策略和技巧会给您和您的公司带来更大的竞争优势。

通过此课程及特殊设计的案例，学员将学习到以下谈判技能

- 明确谈判目的及设定谈判目标
- 理解对方的谈判处境并根据收集到的信息预测对方的谈判目标
- 制定谈判的计划
- 实施一个成功的谈判所采用的基本流程，谈判中的有效沟通及使用正确的提问方式，并能够处理不同的谈判风格及情况
- 在谈判中获得控制权，会使用谈判技巧取得优势，同时处理一些不符合职业道德的情形

### 【版权信息】

©《谁是谈判高手-中》教材和课程大纲内容，国家版权局 2010 年 2 月 10 日，著作权登记证号：2010-G-8618，核准在案© 汤晓华。版权所有。Copy Right Reserved by Tangxiaohua

### 【课程大纲】

- **确定谈判策略**
  - 了解谈判原则
  - 了解谈判目的
  - 明确谈判目的
  - 决定备选方案
  - 了解并确定谈判要求
  - 采购谈判团队
  
- **分析谈判对方的处境**
  - 收集有关对方公司的信息
  - 收集有关对方出席谈判人员的信息
  - 预测对方的谈判目的及要求
  
- **谈判的准备**

- 计划过程
- 确定交换条件的范围
- 制定一个谈判计划
- 谈判环境
- 地点的选择
- 确定谈判团队成员和其他后勤准备

#### □ 进行谈判

- 谈判的过程
- 谈判步骤
- 谈判指南
- 谈判中的有效沟通
- 明确及克服沟通障碍
- 谈判中提问的方式
- 明确谈判风格
- 处理棘手的谈判

#### □ 高级谈判技巧

- 采购中的控制权
- 获得控制权的方法
- 明确提问方式
- 谈判战术
- 应对对方的谈判战术
- 谈判的道德准则
- 应考虑到的有关法律的事项
- 如何处理不合职业道德的战术
- 应对缺乏职业道德的行为