

双赢谈判策略分析

不论是生活，还是工作，难免会利益与需求上存在矛盾。双赢谈判，绝对不是把对方打败和击倒。我们需要通过谈判来化解矛盾，并尝试和对手像伙伴一样，共同去找到满足双方的方案，使冲突更少、风险更小。

很多人坚信：掌握一定的谈判技巧，会让自己处于有利的地位。事实上，大量的经验和教训证明，简单的，纯粹的技巧是有害谈判与合作的。对付一般的没有经验和阅历的人，技巧往往是有效的。但是，对付真正的谈判高手，使用谈判技巧，以寻求解决存在的问题，达成合作，不但不能解决双方的问题，达成合作。而且，对双方关系造成极大的损害和面临严重的后果。

【培训课程对象】：高层管理者、各部门管理者，各部门职员。

【培训课程收益】：本课程反对使用耍花招类型的谈判技巧，帮助学员认识到在谈判中“耍花招，玩技巧”的危害。培训课程帮助学员掌握一套有效的谈判分析方法和谈判视角。帮助学员认识到人多数的时候是感性的思维，帮助学员在谈判中保持足够的理性，识别对方的花招，让对方能建设性地讨论问题的解决，利益的得到，以及目标的实现。针对不同的学员对象，定制化设计案例。比如：销售谈判、采购谈判，日常谈判。确保课程能符合客户真实的工作场景。

【培训课程版权】：©《双赢谈判策略分析®》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-8602，核准在案© 汤晓华。版权所有。Copy Right Reserved by Tangxiaohua. 2010-2017 持续升级版。

【课程大纲】

- **谈判的基本原则**
 - 基本原则的建议
 - 成功的经验

- **谈判风格**
 - 供应商心态分析
 - 如何选择谈判风格

- **影响谈判的主要因素**
 - 替代力量
 - 权利和力量的使用
 - 时间的控制
 - 情报的收集和准备
 - 决定价格的要素
 - 供需关系的基本原则
 - 供需关系的六种类型

- 采购本质解析

- **谈判的心理学**
 - 供需博弈阶段动作分解
 - 博弈道与术四层次及应用
 - 谈判中的动机分析
 - 谈判中的提问和暗示艺术

- **谈判的基础知识**
 - 谈判协议的最佳替代方案
 - 保留价格
 - 可能达成协议的空间
 - 通过谈判加以创造价值

- **谈判的准备与过程技巧**
 - 诡计 (RUSE) 法则
 - 谈判准备的要领？
 - 谈判议程和策略
 - 信号探测
 - 报价、议价和让步的技巧
 - 如何制造、利用、打破僵局
 - 收尾时的注意事项

- **谈判方法和策略**
 - 双赢谈判的三个关键要素
 - 哈佛谈判法和棋盘法则
 - 谈判和邀请招标的效用对比
 - 困难谈判的方法

- **关键的谈判技巧**
 - 谈判策略决定的原则与方法
 - 取舍长期与短期利益原则与标准
 - 总体损益的评估方法
 - 让步模式与计划
 - 谈判的地点选择技巧
 - 谈判的期限及作用
 - 谈判对方信息的掌握
 - 如何协助对手进行内部谈判
 - 拟定总体战略与计划的工具与方法
 - 观察、发问与倾听的方法
 - 良好开局的方法
 - 应付对方恶劣态度的技巧与方法
 - 提案的技巧与用语
 - 回应对方案案的技巧与方法

- 报价的原则与技巧
- 让步方式与议价技巧
- 识别并解除谈判中困境的方法与技巧
- 草拟与签署合同的技巧
- 如何避免谈判后对方的反悔与蚕食

□ 案例分析和角色演练

【讲师简介】：

汤晓华

采购与供应管理方面的实战专家，旅居美国马萨诸塞州波士顿，频繁往返中美负责国际采购业务，并帮助企业改善采购管理水平。在采购与供应管理、商务谈判技巧领域颇有影响力。他曾在日本跨国公司中国集团公司担任采购部长，主要负责领导国际采购工作。作为一流的采购专家，他具有超过 20 年的采购实战经验和超过 10 年的培训教育经历。他具备独立开发和定制采购管理领域和商务谈判领域培训课程的能力。

一直以来，他努力的提供启发性与实用性兼备的高质量培训课程。他说：“教育的目的，不能只是教我们挣得面包，而是让每一口都更加香甜。”在课程教学方面，他坚称：“如何挣面包是低层次的学习，使面包更加香甜是高层次的学习”。事实上他的课程不仅能教学生如何快速挣得面包，同时他还努力通过课堂使每一口面包都更加香甜。

他服务的客户从国际跨国在华企业诸如：奔驰汽车、飞利浦、西门子，到国内中小型企业诸如：蒙牛、德力电器、烟台万华，汤老师均为这些企业提供过采购服务和谈判辅导。他作为先进理论和技能的传播者，已经有超过 10 万采购与销售人员的接受过其系统的采购和谈判策略培训，实用性被广泛认同。参加过汤晓华培训课程的学员，除了国内企业的采购工作者，还有大量来自台湾、香港、德国、美国和新加坡地区的人士。

擅长领域：战略采购管理、投资早期成本策划、投资早期采购策划、投资早期物流与供应链策划、供应商管理与评估技术、成本削减方法、谈判与供应关系策略、双赢谈判技巧。