

《企业战略决策与商务谈判》课程教学大纲

课程名称：《企业战略决策与商务谈判》

培训对象：企业管理层

教学时数：1-2 天

课程收益：

人生的路漫长，可关键处只有几步，对于企业来说也同样如此，我们看到世界 500 强的每年都有一些变化，在全球一体化、市场化的今天，故步自封的企业倒下了，涌现了许多创新型的企业，我们切不可用“战术的勤奋掩盖了战略的懒惰”，必须居安思危实时审视行业的变化，实时调整公司的发展战略。通过本课程的学习，学员可以高请什么是战略及容易混淆概念、分析企业战略制定内外部环境，优化或调整本企业发展方向，如何盘点企业资源为战略服务、企业战略制定的方法、战略实施的骤与方法。商务谈判是营销人员的基本技能，在营销的工作中谈判无处不在，其中价格谈判尤其重要，因为价格的溢价部分都是公司的利润，优势的商务谈判能加速大客户的开发、能提高客户的满意度、提升公司的品牌形象。传统时代是围绕公司的产品和服务来开展销售及商务谈判的，但是在互联网时代，市场竞争非常激烈，现在是客户主张权利的时代，所以，我们必须以客户的需求为导向。

在信息透明化、资讯发达的今天，商务谈判仅仅依靠话术和沟通技巧是远远不够的，我们更要重视商务谈判的准备工作、注重商务谈判的过程控制，提高客户成交率。

教学要求：

采用课堂讲授与课堂讨论相结合的方式进行，课堂讲授要求理论结合实际，运用大量案例和教学实例，深入浅出、旁征博引，同时配备课堂练习，现场互动以消化课程的课程内容。

确保课程的效果：

① 课程时间分配：

理论讲解 40% + 实战练习 20% + 课堂互动 20% + 重点案例 10% + 工具使用 10%

② 整个培训包括案例分析、现场解答、团队竞赛等形式，让学员处在紧张、热烈、投入的状态中，老师讲授的观点简单实用，容易掌握、方便记忆，学员可以系统地学习理念、原则和方法，达到学完就用，而且用之有效。

教学纲要

第一章：企业战略规划的重要性

1. 战略-做正确的事
2. 物竞天择优胜劣汰
3. 这些从我们身边消失的名牌
4. 资本竞争下的行业“三阵营”
5. 公司战略包含的主要内容
6. 企业战略发展的四大死穴
 - ✓ 行业选错导致企业无法做大
 - ✓ 行业上行期没有获得厚利
 - ✓ 行业下行期没有形成规模
 - ✓ 行业衰退前没有果断转型
7. 市场定位的 STP
8. 定位的方法

9. 定位的步骤

10. 定位的种类

第二章：如何提高决策能力

一、避免信息管理的误区

- 1 误区一：堆无用的信息垃圾
- 2 误区二：虎头蛇尾没有坚持
- 3 误区三：员工变“表哥哥、表妹”
- 4 误区四：缺乏考核奖励机制
- 5 误区五：团队没有战术研讨习惯
- 6 误区六：信息转化能力差
- 7 误区七：信息数字的“陷阱”
- 8 误区八：一味追求大而全不适用

二、决策常见的方法与能力

- 1 确定决策目标
- 2 着重考虑找重大问题
- 3 提出创造性的备选方案
- 4 多个冲突的目标中如何取舍
- 5 资源能力匹配分析
- 6 认真考虑风险的承担能力
- 7 权衡利弊的方法
- 8 对自己的决策负责
- 9 构建一张结果表
- 10 决策如何得到支持

案例：猎场中的企业情报战

第三章：商务谈判概述

1. 学习 B2B 的顾问式营销
2. 客户开发十大思维
3. spin 模式的运用
4. 高端产品销售的 FBA 法则
5. 谈判心理学
6. 谈判多因素评分法
7. 谈判的解题模型，
8. 深入挖掘客户的潜在需求，
9. 如何搞定企业关键人？
10. 增加客户重复购买率和转介绍
11. 商务谈判是客户的心理分析与对策，
12. 如何唱红脸白脸
13. 签约成交的 4321 法则，
14. 解除客户抗拒感的十种方式，
15. 商务谈判技巧
16. 与客户成交的 22 种方法