

谈定天下——高效双赢商务谈判技能训练

课程背景：

谈判小人生，人生大谈判！商务谈判能力的高低直接决定商务谈判的结果！

谈判信息、心理及性格的较量中，你是否有气场，对方是否会以势压人？！

如何在商务谈判沟通中搞定关键人并快速建立合作关系？如何发挥自己的优势限制对手，在商务谈判中掌握主动，如何在原则基础上最大限度赢？

本课程从商务谈判的信息策略准备、关键人性格分析；商务谈判沟通的听说问；谈判沟通 6 大流程角度梳理谈判流程，掌握高效的双赢谈判沟通策略及方法

课程收益：

- 掌握关键人性格分析 HLLH 模型，找到关键人共鸣点
- 三大准备赢在商务谈判沟通起跑线，获得谈判沟通中的有利地位；
- 掌握商务谈判沟通双赢思维，高效运用双赢沟通谈判技能提升谈判效率
- 掌握商务谈判沟通的 6 个流程及 6 个技能谈判能力
- 掌握应用“差异化利益”替换“互斥利益”达到“双赢利益”的工具方法

课程对象：商务经理、谈判人员

课程时间：2 天，6 小时/天

课程方式：

01-多元化互动式教学，理论讲授 + 案例剖析 + 小组互动研讨 + 情境模拟，案例贴切于实际工作，讲解由浅入深、化难为易，通俗易懂易复制。

02-透过案例剖析与操作工具讲解，让学员结合自身工作进行检查与启发，让学员从“做”中了解到自己的不足以及需要改善注意的地方。

课程模型：

常见谈判沟通难题	工具对策	线 下 讲 解	即 刻 练 习	点 评 反 馈
Q1: 谈判气场不足, 被对方左右	“3W” 准备树柱子			
Q2: 谈判方法不当, 说服力不足	“谈判 4 术” 转思维			
Q3: 无法了解对方 “弦外之音”	“听三层” 找共鸣			
Q4: 无法了解对方深层次想法	“问四层” 挖需求			
Q5: 无法快速化解对方异议	“说四层” 化异议			
Q6: 无法搞定关键人, 谈判陷入僵局	关键人分析模型			

社群互动: 课后建群讨论、互动、答疑、落地辅导

课程大纲

第一讲：谈判沟通信息及策略准备

问题讨论：为什么会失去谈判主导权？

一、谈判沟通形势分析准备（谈判前的未雨绸缪）

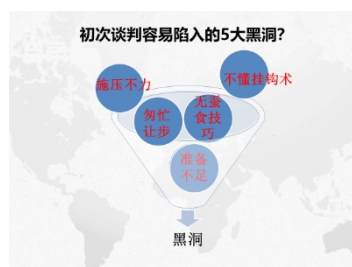
1. 接近客户谈判前的 3W 分析
2. 我方优势柱子的展示
3. 他方婉拒柱子的“偷梁换柱”
4. SOWT 分析法理清我方谈判地位
5. 谈判工具资料的周密准备



案例讨论：利益之争如何应用“差异化利益”来替换“互斥利益”达到双赢

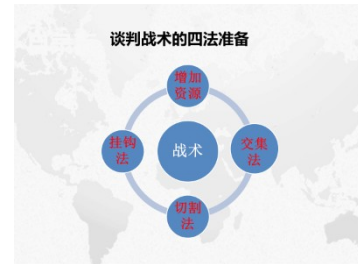
二、初次谈判沟通容易陷入的 5 大黑洞

1. 准备不足
2. 匆忙让步
3. 无蚕食技巧
4. 施压不力
5. 不懂挂钩术



三、谈判沟通战术的 4 法准备

1. 资源增加法
2. 交集法
3. 切割法
4. 挂钩法



案例讨论：高效双赢谈判沟通战术 4 法解析

情景演练：如何掌握谈判沟通的杠杆

第二讲：双赢谈判沟通的“望、闻、问、切”——商务谈判的“听、说、问”

一、高效商务双赢谈判沟通之“听”

1. 听三层

- 1) 听表层、听中层——弦外之音
- 2) 听内层——情绪感受

案例讨论：看视频感悟萃取“听三层”精髓

二、高效商务双赢谈判沟通之“说”

问题讨论：如何有理有据，有声有色“说”产品

1. 说四层：说特性、说不同、说利益的 FABE 工具
2. 能说会道的“上提下压、左迎右合”工具

课堂训练：看视频感悟萃取“说四层”精髓

三、高效商务双赢谈判沟通之“问”

问题讨论：如何面对的“江湖型”谈判对手，不问不知道

1. 问：三从四问——从“细节、结论、逻辑”突破
2. 四问：往“表层、问题层、影响层、解决层”问四层 SPIN 工具

课堂训练：看视频感悟如何运用 SPIN 提问术赢得谈判筹码

第三讲：搞定关键人——关键人画像

一、找到关键人

1. 关键人四角图画像
2. 找到关键人的 3W 分析

二、关键人性格分析 HLLH 工具

1. 支配强势型性格冲动表达型性格的高效沟通
2. 冲动表达型性格关键人语言行为特征
3. 和气软弱型性格关键人语言行为特征
4. 严谨冷静型性格的关键人语言行为特征

三、搞定关键人——知己知彼找沟通对方的共鸣区，规避雷区

1. 支配强势型性格的高效谈判沟通
2. 冲动表达型性格的高效谈判沟通
2. 和气软弱型性格的高效谈判沟通
4. 严谨冷静型性格的高效谈判沟通

课堂讨论：看视频，找到关键人的共鸣点

第四讲：商务谈判流程训练

一、开局

问题讨论：如何应对谈判对手的开局

1. 出牌
2. 高开/低开/平开
3. 主客之间如何互换？如何借力使力？

视频感悟：看感悟高效双赢谈判开局术

二、挺局



问题讨论：如何改头换面争取好价钱？

1. 钳子策略
2. 小题大作？还是大题小作？

视频感悟：看视频感悟高效双赢谈判钳子挺局术

三、僵局

问题讨论：如何应付威胁？

1. 施压/红、白脸
2. 请示、蚕食
3. 切割、休会

四、让局

问题讨论：如何不再让步？

1. 谈判时如何用好手中的让步资源
2. 让步的幅度、次数、速度该怎么搭配？

五、收局

问题讨论：如何让对方感觉到你的筹码已经触底

1. 反悔策略
2. 利用“高潮点”进行“搭配”？

情景案例全程解析：一位谈判高手的9式谈判连环计