

# ---掌握主动权的双赢谈判技巧---

## 一：商务谈判中的“九个困境”

1. 困境一：缺乏正确建立双赢谈判目标的能力！；
2. 困境二：不能有效制定谈判预案应对谈判过程！
3. 困境三：不能有效控制和主动推动整个谈判过程，谈判缺乏主动权！
4. 困境四：缺乏通过聚焦共同利益的方式解决冲突！
5. 困境五：如何通过谈判建立您的影响力和专业素养实现优势谈判！
6. 困境六：对实力、权力、优势力不能有效区分，缺乏系统谈判策略！
7. 困境七：不能有效地进行价格磋商，不能有效地驾驭价值杠杆！
8. 困境八：不能应对对方的价格进攻，常常陷入对方设计的价格困境！
9. 困境九：谈判过程只关注自己的目标，缺乏有效的客户聆听和需求分析！

## 二：本课程收益：

1. 立足于双赢,有助于与客户建立起长期共赢的伙伴关系。
2. 运用商务谈判技术控制整个谈判过程；
3. 掌握在谈判中如何找准双方的需求和利益所在；
4. 掌握分析谈判者的风格、特点、个性和特质；
5. 提升经理的商务谈判智慧，达成企业经营目标；
6. 帮助企业建立商业伙伴的信任、承诺和长久的合作关系；
7. 制订有针对性的谈判计划，灵活调整沟通风格；
8. 熟练使用有效谈判技巧，从而顺利达成谈判目标；
9. 熟练地运用谈判技巧与策略，有效利用谈判过程中的压力与陷阱；
10. 清晰理解成功谈判的三大决定性因素；
11. 全面掌握达成业务合作所需的策略和技巧；
12. 通过案例分析，提升营销人员的谈判实践能力。

## 三：最适合以下行业和企业：

IT 项目性销售模式、方案型销售模式、大型设备销售、国际贸易销售、卖方型供应商、房地产项目投标谈判、大宗贸易谈判、渠道开发客户谈判、大型零售谈判等

## 四：最适合的学员：

总经理、营销总监、大区总监、销售经理、KA 经理、项目工程师、AE 销售、商务主管、工程师等



## 五：课程提纲：

### 第一单元：商务谈判与双赢商业思维

1. 案例导入：“2.8 亿大单谈判”的启示
2. 案例：厂商谈判实践
3. 辨析：双赢原则
4. 商务谈判的利益结构
5. 商务谈判的权利、责任与义务
6. 商务谈判的目标体系
7. 商务谈判的基本原则
8. 商务谈判认识上的误区
9. 商务谈判的目标体系
10. 商务谈判的利益结构
11. “立场分歧”与“利益分歧”辨析
12. 什么才是有“企业价值”的商务谈判
13. 商务谈判者的角色与素养
14. 案例分析与讨论

### 第二单元：商务谈判前的有效准备

15. 如何分析自身条件
16. 确定谈判前应收集的信息
17. 收集商务谈判信息
18. 整理收集的商务谈判信息
19. 分析商务谈判对象
20. 分析谈判对手的目标
21. 商务谈判的 SWOT 分析工具
22. 分析对方的谈判人员
23. 制定商务谈判策略
24. 制定商务谈判计划
25. ONE-TO-ONE 的谈判计划
26. 如何制定备用方案
27. 如何评估谈判风险
28. 利用议程排定议题优先顺序
29. 预谈判(Pre-negotiation)演练
30. 案例讨论

### 第三单元：如何构建双赢商务合作目标体系

31. 梳理公司的战略、战术、阶段性目标
32. 梳理对方的合作期望与目标
33. 明确己方谈判目标
34. 明确对方合作目标
35. 分析对方利益有关者的目标
36. 工具：目标分析四象限
37. 分析己方 4 大筹码

38. 如何驾驭资源、权力，时间，信息
39. 分析对方可能的筹码谱
40. 确定谈判基调
41. 选择谈判策略与推进步骤
42. 案例：如何设计与应对谈判进程
43. 案例讨论

### 第四单元：商务谈判的开场阶段

1. 进行商务谈判的开场
2. 创造商务谈判气氛
3. 确定商务谈判议程
4. 给对方设计情绪线路
5. 让对方引入您的问题线路
6. 商务谈判会面时的 8 个关键细节
7. 如何建立信任
8. “合作信心塑造”与“信赖感”建立
9. 案例分析
10. 如何巧妙“打扮”价格
11. 价值塑造与价格逻辑
12. 记住：聚焦在目标而不是问题上
13. 开场的“九个”策略实践

### 第五单元：商务谈判的中期阶段

14. 合作型双赢谈判的利益与立场
15. 谈判中期回应与反馈
16. 从身体语言了解对方意图
17. 人与事的有效分开处理
18. 重视评估对方的意图
19. 分析解决对方问题的方案
20. 在商务谈判中避免折中
21. 折中困境
22. 案例：进退两难  
案例：釜底抽薪
23. 了解并改变对方底价
24. 打探和测算对方底价
25. 案例：定最合适的谈判价格区间
26. 影响对方底价的三大因素
27. 改变对方底价的策略
28. 如何巧妙战胜强硬对手
  1. 给对手一个“模糊的上级”
  2. 避免对抗性谈判
  3. 不断亮出“樱桃树”
  4. 给猴子旁边放个“桃子”
  5. 乘胜追击
  6. 如何应对“烫手山芋”

7. 一定要索取回报
8. 如何打破僵局
9. 什么是僵局
10. 如何在僵局中的“突围”

#### **第六单元:商务谈判的后期阶段**

1. 商务谈判的“退”与“进”
2. 商务谈判的“阴”与“阳”
3. 专注您的谈判目标
4. 对方可能的谈判策略
5. “敲边鼓”探询
6. 不断给“种猪”刺激
7. 适当时有效的“反悔”
8. “无奈”接受也是一种技巧

9. 如何在合作性条款上争取利益
10. 审视您的目标
11. 如何把握最后的机会突破

#### **第七单元: 巩固谈判成果进行有效合作**

1. 草拟协议
  2. 草拟合同
  3. 做好合同的审核
  4. 巧妙地准备一个签字仪式
  5. 为合同履行建立备忘录
  6. 如何为您下一次谈判设计“埋伏”
  7. 把“信用和信任”当成谈判资产
  8. 合作与双赢
-

