

《商务谈判与工程索赔技巧》

课程背景：

企业在经营活动中，将面临大量具有机遇与挑战性的商业活动，特别是重要的项目谈判和工程索赔技巧。为了使管理者掌握商务谈判基础原理和工程索赔技巧，举办本课程

课程通过案例分析，剖析谈判活动与索赔的奥秘。将谈判原理、方法与索赔技巧进行演示，使学员了解谈判与索赔的关键要素，熟悉商务谈判的原理与过程，把握索赔程序、方法，掌握沟通策略，创造双赢合作，为企业争取最大利益。通过情景案例训练体会所学知识；学会谈判及索赔关键的方法与技能。

课程时长：2-3天（6小时/天）

课程大纲：

第一篇 商务谈判

一、项目管理与商务谈判基础

- 1.项目管理知识体系
- 2.总包、分包合同知识
- 3.什么是谈判、构成谈判的三个要素
- 4.成功谈判的标志
- 5.商务谈判的显著特点
- 6.双赢谈判者的信念
- 7.影响谈判的要素
- 8.情景模拟案例分析

二、商务谈判的准备流程

- 1.完整的谈判过程
- 2.谈判前的准备
- 3.情景模拟案例分析

三、商务谈判的实施流程

- 1.建立和谐关系阶段
- 2.探测摸底阶段
- 3.报价阶段
- 4.讨价还价阶段
- 5.反复磋商、打破僵局阶段
- 6.谈判的结束阶段
- 7.情景模拟案例分析

四、商务谈判的策略与技术

- 1.谈判的心理学知识
- 2.束缚对方进攻的战术
- 3.迫使对方退让的战术
- 4.引诱对方上当的战术
- 5.其它战术及案例分析

第二篇 索赔管理

一、合同管理与工程索赔基础

- 1.建设工程合同与合同风险管理知识体系

2.招标投标知识体系

3.工程索赔基础知识

二、工程索赔实施流程

1.索赔的程序

2.索赔管理主要内容

3.常见的索赔事件

4.索赔与反索赔措施

3.索赔文件的编写

4.经济索赔精细化管理及实战案例

5.工期索赔精细化管理及实战案例

案例：（1）从责任划分的角度看索赔

（2）对承包商索赔权进行反驳的成功案例

三、建设工程施工合同纠纷案件适用法律问题

1.建设工程中的情势变更

2.建设工程施工合同纠纷及审判实践中的疑难问题

四、工程管理中亟待解决的法律难点与司法解决对策

1.黑白合同难点及按白合同结算操作要点

2.按送审价结算难点及按送审价结算操作要点

3.推荐变更难点及没有签证也能索赔操作要点

4.口头变更难点及口头指示操作要点

5.工期延期难点及违约金过高操作要点

6.总包配合难点及总包配合操作要点

7.合同解除难点及合同解除操作要点