

《工程市场商务谈判与沟通技巧》

培训大纲：

第一节：工程谈判计划与开局

- 1.谈判计划的制定
 - 2.人员管理和结构设计
 - 3.建立洽谈气氛
 - 4.谈判的开局策略
 - 5.激发欲望的手法
 - 6.打破谈判僵持最有效的策略
- 案例：与交易对象洽谈收益分配

第二节：工程谈判的分类与原则

谈判案例

- 1.项目谈判特点
- 2.项目谈判风格与应对方法
- 3.项目谈判认识上的五大误区
- 4.项目谈判的五大特征
- 5.项目谈判的六个阶段

案例分析与情景再现

案例：如何商谈定性需求

案例：如何做好技术交流时的谈判（涉及成本）

第三节：项目价格与成本谈判（采购谈判）

- 1.用决策树确定最优竞价
- 2.什么是决策树
- 3.确定最优竞价的三大步骤
- 4.开价的五大技巧
- 5.乙方常用伎俩及应对
- 6.与总包谈判注意要点（甲供材，付款方式，变更与签证等）
- 7.材料设备谈判（门窗，电缆电线，管材，墙地砖，电梯，涂料等）注意要点
- 8.不同材料合同付款方式，进场计划，进场卸车与运送等细节

案例：釜底抽薪的谈判战术

9.如何了解并改变对方底价

10.打探和测算对方底价

案例：确定最合适的谈判价格区间

11.影响对方底价的三大因素

12.改变对方底价的策略

13.如何有效与项目发起人做项目成本谈判

案例：明知项目成本不够时如何争取发起人的支持

第四节：项目中的资源谈判

- 1.项目工期谈判前提与技巧
- 2.确定供应商资源的谈判

- 3.采购商与供应商的决策标准
- 4.甄选供应商的流程及方法
案例：采购经理会选择哪个供应商
案例：评估供应商的绩效水平
- 5.项目内部资源获取的谈判
- 6.项目验收标准与规范的谈判
- 7.用“后备协议”防范风险

第五节：较量过程中的项目谈判策略与沟通技巧

- 1.让步的九大技巧与策略
案例：不当让步的结果
案例：巧妙的进退策略
案例：步步为营的谈判策略
- 2.项目谈判实战中的九大漏洞
- 3.商务谈判的八字真言
- 4.如何优先掌控谈判节奏
 - 1)讲话技巧
 - 2)提问技术
 - 3)回答技巧
 - 4)说服技巧

第六节：谈判的结束

- 1.谈判结束的契机
 - 2.合同变更与争议处理的谈判
 - 3.结束谈判的技术准备
 - 4.结束谈判的技巧
 - 5.签约的五大要诀
案例：交期约定太宽泛的结果
案例：严谨的合同确保自身利益
- 情景演练

第七节：结算谈判

- 1.熟悉合同，掌握变更签证责任划分
 - 2.掌握乙方履约过程中的不作为细项（总是有的）
 - 3.摸准对方结算数额底线
 - 4.描绘合作未来前景
 - 5.是快结少结还是慢结不一定多结
 - 6.找准痛点，一招制敌
- 情景演练

第八节：交流讨论与答疑及培训总结