

工程商务谈判与沟通技巧

培训大纲：

开篇分享：关于谈判的四个阶段

- 1：市场谈判（知己知彼，充分了解）
- 2：签约谈判（据理力争，关注风险）
- 3：价格谈判（知己知彼，筹码交换）
- 4：结算谈判（资料为先，抓大放小）

关注点： 1、情/理/法

2、知己知彼

3、功夫在诗外

案例分享：一个成功与失败的市场谈判

第一节：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

第二节：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

第三节：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. 项目谈判实战中的漏洞

3. 商务谈判的八字真言

4. 谈判技巧（九条）

第四节：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

交流讨论与答疑及培训总结