

《工程商务谈判技巧与实务》

第一部分：谈判基本礼仪和准备

- 1、建立信任的礼仪要素
- 2、公务谈判的会场环境
- 3、商务谈判的基本礼仪

第二部分：工程谈判关键点与分析

- 1、工程谈判的基本特点
- 2、“攻心为上”是谈的前提
- 3、三维营销与不同层次的谈判
- 4、谈判签需要的工作
- 5、谈判中的“实际利益与人际关系”

第三部分：谈判策略与实施要点

- 1、工程谈判实施应对“六步走”。
- 2、谈判中的报价策略
- 3、谈判技巧之“恩威并施”
- 4、谈判技巧之“欲擒故纵”
- 5、谈判技巧之“思路清晰”