

---

# 工程项目中的共赢谈判

谈判是企业达成业务目标、获得利润的关键手段。

我们根据大量工程谈判案例分析总结，谈判效果往往取决于准备、策略、技巧和意志几个方面，而建立共赢的思维更是商务谈判中的基础理念。

工程建设业务中的谈判金额高、不确定性强、人员层次复杂，难度很大；而技术型的谈判者也很容易因为思路和习惯的原因走入很多误区。本课程以工程建设项目中经常出现的谈判场景为背景，从“道”（核心思维 and 理念）、“法”（策略和方法）、“术”（沟通技巧和情商）、“势”（形势与筹码）”等层面讲述，解决实战问题。

## 培训方式：

本课程将通过案例分析、角色扮演、测评等形式，全面演绎谈判场景，让学员能够领悟谈判的本质所在，获得技能提升和行为改善，推动学员成为谈判高手，最终帮助企业在激烈的市场竞争中占得先机，取得利润最大化。

## 课程目标：

1. 树立共赢的意识和思想
2. 了解关于商务谈判的基本理论知识
3. 掌握商务谈判的核心策略
4. 通过实战模拟，提高商务沟通能力

## 主讲老师：

崔小吃，曾在西门子工业自动化、戴尔电脑公司担任过销售、产品经理和区域经理等岗位，主导操作多个大型工程项目的营销与实施，在与政府和工程单位的交流与合作中积累了丰富的经验。已经为中交、中建、中铁、中铁建、中电建等集团的分子单位培训 100 场以上，获得众多客户的认可。

**适合领域：**工程总包商、工程建设单位、工程设计科研院所、大型装备企业或者面向政府、大企业开展工作的业务单位

---

**适合对象：**项目经理、业务经理、销售和市场人员、企业中高层领导者以及参与到工程建设项目中的相关岗位人员。

**课程时长：**2天，可以根据客户需求，调整内容进行定制

## **开篇案例：从“道法术”解读经典谈判场景**

### **第一章 共赢之“道”——工程项目谈判成功的保障**

第一节 博弈的核心——“赢”

第二节 从需求模型看“赢”

第三节 工程大客户到底需要什么

第四节 让对方赢企业的发展

第五节 让对方赢个人的成长

### **第二章 工程项目谈判策略汇编**

第一节 哈佛谈判原则

第二节 大型项目谈判心“法”——谈判心理学及对应策略

1. 主导心理

2. 互惠效应

3. 验证效应

4. 承诺效应

5. 掩饰效应

第三节 如果那么策略及延伸策略

第四节 比较策略

第五节 分阶段成果策略

第六节 比较策略

第七节 沉默策略

第八节 甲方谈判策略

第九节 现场演练：谈判博弈与

---

### **第三章 工程型谈判开场与准备**

第一节 天时地利人和

第二节 谈判准备清单

1. 目标

2. 人物

3. 策略

第三节 砝码与造“势”

第四节 强势弱勢均势的开场策略

第五节 小事直说大事慢说

第六节 提出比你想要得到的更多的要求

### **第四章 高效影响工程客户，推动共赢**

第一节 大项目领导喜欢自己做决定

第二节 同理心的话语

第三节 用案例支撑观点

第四节 用中立的立场讲故事

第五节 短时高效呈现方法——FABE

第六节 比较策略的应用

第七节 替代方案设计

第八节 现场练习：向政府或者工程项目高层领导推荐方案

### **第五章 化解异议，推动成交**

第一节 心情与事情的平衡“术”

第二节 同理心的沟通技巧

第三节 拒绝的艺术

第四节 五步异议处理法

---

第五节 捕捉成交信号

第六节 分阶段成果策略

第七节 “反悔”策略、“沉默”策略

## **第六章 工程项目谈判的实战案例**

第一节 强势客户狮子大开口如何应对

第二节 如何应对客户认为“报价太贵”

第三节 客户使用竞争对手产品或者服务，运行良好，如何说服客户改变

第四节 高层领导支持，中基层拖延，如何推进

第五节 客户追加任务，无合同，向客户申请款项

第六节 如何说服自负的客户改变观点

## **第七章 工程项目的结算与收款**

第一节 识别欠款类型

第二节 非恶意欠款人还款条件

第三节 友情催款策略

1. 坚决地开场

2. 柔和地坚持

3. 呈现利益

4. 软性地威胁

5. 落实到行动

第四节 催收人员的能力要求

第五节 工程领域的催收案例

第六节 角色扮演：竞争性催款

## **第八章 工程谈判高手的能力与情商**

第一节 专业知识储备

---

**第二节 社会阅历经**

**第三节 强大的心理素质**

**第四节 丰富多彩的性格特点**

**第五节 情商与性格色彩测评**

**课后保障：**

1. 20 题考试

2. 作业

a) 简述课程收获

b) 根据实际工作，设计关于价格、条款或者催款等谈判场景的模拟话术