
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：1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 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

第四章 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

第五章 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

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