
新时代的共赢谈判

新时代，商业思维发生转变，人们的需求与动机从物质到精神层面不断发展，因此新时代要有新的谈判策略，思维、格局和视野也要不断地提升。

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。

商务谈判经常面临金额高、不确定性强、人员层次复杂的挑战，；而很多谈判者也很容易因为思路和习惯的原因走入“争论对错”的误区。本课程以真实谈判场景为背景，从“道”（核心思维和理念）、“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：

崔小屹，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，在与政府和大型的交流与合作中积累了丰富的经验，累计提供了 300 场以上的商务谈判课程，获得了众多客户的认可。

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谈判中的相关岗位人员。

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”——谈判的核心思维

第一节 博弈的核心——“赢”

第二节 从需求模型看“赢”

第三节 人的动机到底需要什么

第四节 从马斯洛需求层次模型分析对方动机

第五节 高层次需求对人的影响力度更大

第二章 谈判策略汇编

第一节 哈佛谈判原则

第二节 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：谈判博弈与对抗

第三章 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 高效陈述，推动共赢

第一节 人们喜欢自己做决定

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 商务谈判的实战案例

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 商务合作中的股权分配争议

第四节 如何说服自负的客户改变观点

第五节 高层领导支持，中基层拖延，如何推进

第七章 催收款谈判

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 催收案例

第六节 角色扮演：竞争性催款

第八章 谈判高手的能力与情商

第一节 专业知识储备

第二节 社会阅历经验

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