
总裁沟通与谈判训练营

主讲：崔小屹老师

领导者无论对外经营还是向下管理，其实最终都是通过沟通来达成自己的目标。而总裁级的领导需要展现魅力、凝聚人心、指引方向、与团队共创辉煌，可以说每一次谈话都是价值千金，必须经过千锤百炼才能志在必得！

沟通和谈判绝不是“选择正确的词语然后说出来”这么简单。它还包括理解你的沟通对象，引导调动大家的思考，以及能够与大家产生共情。因此，领导者需要具备较高的情商，科学的引导技巧，控制肢体语言的能力，当然，也包括合理地措辞造句。

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沟通和谈判策略，思维、格局和视野也要不断地提升。

本课程以真实沟通与谈判场景切入，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，并通过实战演练、测评等方式切实提升领导者沟通与谈判能力。

培训亮点：

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，不是单向的听课，而是积极地参与和行动，每名学员都有至少两次演练的机会，而且会接受其他学员的评估。每名学员不仅是学习、思考和感悟，而要自觉自察，真正了解自我，明确改进方向！

主讲老师崔小屹先生履历丰富，曾在国企、外企工作多年，现任微训网CEO，从技术到销售到管理，久经历练，也经过系统地训练，自身具备非常高的情商。

课程目标：

1. 学习沟通的基本工具

-
2. 学习高级实战沟通策略
 3. 树立共赢思维
 4. 学习关于商务谈判的基本理论知识
 5. 掌握商务谈判的核心策略
 6. 通过实战模拟，提高商务沟通与谈判能力

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 场以上的沟通与谈判课程，获得了众多客户的认可。

适合对象：企业中高层领导者、项目经理、销售经理、业务经理等人员

课程时长：三天的集中训练，可以根据客户需求，调整内容进行定制

开篇案例：从“道法术”解读经典沟通与谈判案例

第一章 沟通与谈判的成功核心——洞察动机

第一节 “凡说之难，在知所说之心”

第二节 动机模型——马斯洛需求层次理论

第三节 关注人们高层次的需求

第四节 关注地位成就和尊重

第五节 关注理想梦想

第六节 提升个人知识储备——满足求知和审美的需求

第二章 沟通基本工具——KP5 原则

第一节 Esteem，展现尊重——赞美的艺术

第二节 Empathy，积极倾听

第三节 Involvement，提问引导——提问是沟通中最重要的技巧

第四节 Share，影响建议

第五节 Support，付诸行动

第三章 实战沟通策略

第一节 对牛弹琴是谁的错

第二节 沟通要循序渐进

1. 先简单轻松，后复杂敏感
2. 小事直说，大事慢说
3. 特殊情况要单刀直入

第三节 三明治法则

第四节 拒绝的艺术

1. 正面肯定
2. 客观陈述
3. 回顾贡献
4. 提出解决方案

第五节 柔和地坚持

第六节 学会绕圈

第四章 情商与同理心

第一节 高情商领导者的特质

第二节 高情商领导者应该说的四句话

第三节 同理心——关注对方的感受

第四节 大会说大话，小会说小话

第五节 那些年，我们说过的错话

第六节 情商自测

第五章 领导者与下属的沟通

第一节 新一代员工的管理方法——少抓思想，多抓行为

第二节 一流人才到底需要什么

第三节 激励手段的多样性

第四节 GROW 员工辅导模型

1. Goal，目标与开场

2. Reality，现状与原因

3. Option，员工提出解决方案

4. What，When，Where... 行动计划

第五节 领导成效的自我评估——盖洛普的 Q12

第六章 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

第七章 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 强势弱势均势的开场策略

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

第八章 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

第九章 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

第十章 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

第十一章 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

第十二章 中国领导者的修炼

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 佛为心，道为骨，儒为表

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