

商务合同谈判技巧

课程收益

- 1、了解谈判策略的设计方式
- 2、看透对手的谈判心理及其变化特征
- 3、提高谈判过程中的心理控制能力
- 4、学习 20 种谈判战术
- 5、掌握买方优势下的价格博弈技巧

培训对象

负责销售的总经理、总监、经理、销售人员
负责采购的总监、经理、专员

课程大纲

第一讲 谈判的基本概念

案例：分橘子，深入沟通，两人各有所得……

什么是谈判

谈判的基本定义

谈判的 3 个核心要素

谈判理念

谈判的价值目标定位

谈判的立场

案例：中国在钓鱼岛问题上的实质立场和表面立场……

谈判沟通要领

谈判的 5 大误区

谈判沟通的 7 大要诀

第二讲 谈判的流程

谈判的基本流程

周期性谈判流程

场次性谈判流程

谈判决策事项

确定内部分工

谈判目标决策

谈判策略决策

确定谈判程序

案例：某企业因人员变更，造成谈判败局……

谈判前准备

谈判前的 4 项准备

营造谈判气氛

第三讲 谈判心理分析与控制

谈判者的典型心理

谈判者人格

谈判者人格分析

谈判者人格修炼

各类谈判对手的性格弱点

预期心理与谈判满足感

谈判对手的预期心理

哪些因素影响谈判对手的满足感

形式层面的满足感

需求顺位与谈判满足感

心理价位与谈判满足感

博弈难度与谈判满足感

谈判心理控制

谈判压力与心理控制

谈判心理惯势

谈判焦点的转移

销售者的谈判心理陷阱

谈判者的心理暗示

第四讲 评估谈判筹码

案例：默克尔去日本推销数控机床……

谈判双方的“底牌”与“筹码”

什么是谈判中的“底牌”

什么是谈判“筹码”

评估双方的“底牌”和“筹码”

如何掀开对手的“底牌”

如何变换、增加筹码

谈判赌局

销售竞赛赌局

采购竞赛赌局

第五讲 谈判策略

影响谈判的环境因素

十大谈判策略

时机的选择

场地

沟通工具

诱敌深入

各个击破

预设主战场

红脸白脸

限制条件

竞争杠杆

后手策略

谈判中的沟通策略

过程沟通策略

合同谈判的沟通策略

第六讲 价格谈判策略

报价策略

报价的表述要求

价格呈现技巧

先陈述利益，再报价格

让客户决定：给出价格选择方案

大客户\项目报价策略

案例：某公司对某政府部门大宗采购的报价方式……

设定价格防御点

什么是价格防御点

如何设定价格防御点

价格谈判技巧

让对方先发盘

让价的6个策略

客户进攻的“假动作”

破解价格同盟对策