

《高效商务谈判》

主讲：佟伟富 老师

课程时间

12H

课程对象

商务、营销、销售、采购、管理人员

授课方式

知识讲解+案例研讨+视频教学

课程大纲

第一部分 “意”之篇----谈判解义

- 什么是谈判——谈判的本质思考
- 谈判无处不在
- 正确理解谈判——谈判认识的误区
- 如何实现双赢——双赢谈判的辩证思考

第二部分 “策”之篇----谈判准备工作

*视频教学：《谈判专家-王牌对王牌》

- 谈判目标设定
- 谈判团队的组建及分工
- 主谈与决策的分离原则与实战应用

- 天时与地利——谈判的时间与地点的选择
- 拟定谈判计划
- BATNA——最佳协议替代方案的作用
- 谈判的本质——条件切换

***研讨：本行业或本公司业务谈判中，有哪些可以应用的“变量条件”**

- 谈判前的心理与生理准备
- 经之五事——谈判准备工作的整体评价

第三部分 “术”之篇-----谈判攻守技巧

I-----谈判开局实战技巧

- 强势开局 VS 弱势开局
- 如何开价——开价高于实价
- 折中还价——对方高开，我方如何还价
- 故作惊讶——如何应对对方的初次还价
- 专注集中——避免盘外因素困扰
- 夹击策略——如何让对方降价

II-----谈判中盘实战技巧

- 中盘鏖战注意事项
- 请示上级——如何使用并如何破解对方请示上级
- 烫手山芋——避开本不该自己承受的压力点
- 避免敌对情绪——3F 的说服法则运用

***说服训练：荒岛求生**

利益 VS 立场——谈判说服的核心关键技巧

- 礼尚往来——没有回报，绝不让步
- 谈判中的两字禅——“如果”

III-----谈判收官实战技巧

- 收官阶段的局面掌握
- 黑脸白脸——给对方施加又重压力
- 蚕食策略——最后阶段扩大收益的方法
- 小心让步——避免错误的让步方式
- 反悔策略——走投无路，反其道而行
- 小恩小惠——最后给对方的好处

第四部分 “势”之篇-----谈判控制力

- 谈判对手的动机分析
- 识别并破解谈判中的圈套与陷阱
- 有效利用谈判中的施压点——时间、信息、离开
- 如何摆脱谈判困境——化解谈判僵局
- 了解你的谈判对手——谈判对手个性分析

***实战训练：全员谈判训练**

第五部分 “升”之篇-----谈判艺术

- 追求双赢谈判
- 谈判美感的提升——语言、节奏、平衡
- 有效谈判训练提升建议

