

高效谈判技巧

课程背景：

谈判确实是一种沟通方式，但是与普通的沟通不同。普通的沟通更多是陈述事实，与对方互换信息，而谈判不仅仅是互换信息，还需要通过对话改变对方的想法，改变对方原有的决策，促使对方做出更有利于我方的决定。所以，准确地说，谈判是运用沟通技巧去解决问题并达成共识的能力。

谈判需要一定的技巧，唯有掌握技巧，才能很好地达到你预期的目标。大部分谈判失败的原因不是对方无法接受你给出的条件，而是你没有通过策略影响对方的想法，改变对方的行为。如果双方无法在谈判桌上改变自己在谈判前的想法，那谈判就是无效的。

谈判高手也必须要有一套完整的策略。在谈判开始前，我们需要搜集信息，梳理我们的筹码，制定策略；在谈判过程中，要通过语言和沟通技巧影响对手，达成共识；在谈判尾声时，我们要拿到对方的承诺，确定共赢方案。所以，掌握好谈判技能，需要做多方面的训练。基于这种客观的社会需要，博采百家之长，形成本课程。

课程收益：

- 规范谈判模式、流程与方法
- 提升谈判中的沟通技能
- 了解谈判整体流程，利用关键节点创造有利时机
- 能够自主制定谈判方案，明确谈判目标
- 学会应用开局、磋商、终局的相关技巧，争取最大利益

课程时间：6 小时

课程对象：销售总监、客户经理、产品经理、销售经理、有需要的社会人士

课程方式：案例分析、互动讨论、情境扮演

课程大纲

一、谈判的准备阶段

- 1.分析你的对手
- 2.我的谈判筹码
- 3.谈判要素解析

二、建立谈判开场

- 1.拉近双方距离
- 2.讲好开场
- 3.适度隐藏需求
- 4.正确聆听和反馈

三、谈判的技巧

- 1.说服力的来源
- 2.让步原则和决策策略
- 3.找到对方软肋
- 4.解决利益冲突

四、推动谈判达成共识

- 1.沟通品质的保证
- 2.设定替代方案
- 3.促使对方下决定

五、避免谈判走入“死胡同”

- 1.确保对方履行承诺的方法
- 2 化解对抗，共赢未来

六、内部客户的谈判技巧

- 1.请老板支持我的想法
2. 请上级改变决策
3. 说服同事协助

结束：总结回顾