

以案例为导向的商业谈判策略

课程背景：

谈判无时不在，无处不在！没有谈判能力，面临对手，步步后退、大败而归是所有商业机构和人员都不愿意看到的。但是谈判不是零和博弈，谈判追求双赢乃至多赢。

谈判本质上是一种沟通方式，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

课程风格：数十个案例的思考、分析、引申，实用为主，立刻上手。

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

导入：这些问题你会怎么办？

一、认知谈判

1. 谈判的本质
2. 谈判无处不在
3. 谈判能力自检
4. 衡量谈判的三个标准
5. 谈判的三个层次
6. 常见的谈判类型

二、谈判阶段的要求和技巧

1. 谈判的准备阶段
 - 1) 学习高效谈判技巧

- 2) 分析你的对手
- 3) 成功谈判者需要的核心技能
- 4) 谈判筹码
- 5) 谈判要素解析
2. 建立谈判开场
 - 1) 拉近双方距离
 - 2) 讲好开场——顺序与原则
 - 3) 谈判的利益共同点
 - 4) 谈判的两大误区
3. 适度隐藏需求
4. 正确聆听和反馈

三、谈判的技巧

1. 谈判的五个关键性控制要素
2. 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、案例分析

案例呈现，学员表态及说明
讲师点评并引申

结束：总结回顾