

实战商务谈判

课程背景：

世界是一张谈判桌，只要你生活在这个世界上，你就免不了谈判，更何况作为商务人员的你，专业的商务谈判技能帮助你看穿谈判对手的内心，是你取得成功必不可少的利器。

一个成功的谈判应该做好的工作是什么？谈判桌前，如何抢占先机？唇枪舌战，你来我往，何时亮出自己的底牌？谁不想赢得谈判，揭开谈判的神秘面纱，你——就是大赢家！

课程说明：

本课程通过基本授课，演练，故事，案例，游戏，讨论与分享不同环节中对商务谈判的各种技巧方法的分析讲解，旨在让销售/采购人员、商务代表及上级各层管理人员掌握不同环节、谈判的策略，提升自身整体的业务能力，全面增强其自信心，学会如何利用自身优势开展谈判活动，为公司创造更多价值，最终达到双赢。

《实战商务谈判》的主要内容涵盖如何掌握对手真实的需求心理；利用买卖双方的优劣进行谈判；谈判人员正确运用上级的授权进行议价；买方占优势时，谈判人员的谈判策略；卖方占优势时，谈判人员的谈判策略；处理谈判过程中的常见问题。

课程收益：

《实战商务谈判》培训将有助于您实现以下目标：

1. 了解谈判的过程
2. 谈判时机的判断
3. 谈判障碍的跨越
4. 成功谈判者的特质
5. 谈判中的技巧运用
6. 买、卖方谈判对手意图的洞察，确定关键问题
7. 合理组织商务谈判的战略和战术

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：主要面向中小微企业主，公司管理层、专业谈判人士等。

课程方式：授课、视频、互动、小组练习、案例讨论等

课程模型：



课程大纲

第一讲：商务谈判纵览

一、商务谈判的目的和目标

1. 谈判吗？
2. 谈判目的

二、内部管理协调

1. 管理协调
2. 内部角色
3. 谈判效果评价

第二讲：谈判筹码

一、买点和卖点

1. 收益、底线和 ROI
2. 采购职能，决策体制
3. 市场策略

二、谈判力学

4. 影响谈判结果的三要素
5. 盘点谈判谈判筹码
6. 谈判力学

团队活动：驱动因素和谈判筹码

第三讲：谈判中的技巧运用（案例教学）

案例一. 一次好的销售/采购谈判

案例二. 运用好客户驱动因素

案例三. 在劣势情况下运用好你的谈判力量

第四讲：价格和成本谈判

一、价格谈判

1. 讨价还价
2. 寻找价格临界点
3. 价格分析

二、成本谈判

4. 成本价格比较
5. 趋势比较
6. 成本分析谈判

案例演练一、价格和成本谈判演练

第五讲：合同谈判

一、合同谈判

1. 成立和生效
2. 合同法
3. 违约和不可抗力

二、合同谈判处理

4. 纠纷处理和风险控制
5. 签约和总结

角色演练二、取消订单和要求涨价

角色案例三、合同条款分析

总结 回顾与探讨，理解商务沟通和谈判要素

一、回顾商务沟通和谈判各种要素

1. 回顾商务沟通和谈判的各个方面
2. 制定个人行动计划

二、行动计划交流

1. 行动计划交流

2. Q&A