

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。

《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：

《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：3 小时

课程对象：主要面向销售经理、采购经理、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：理解商务谈判的意义

一、认知谈判

1. 谈判的定义
2. 产生谈判的因素

二、谈判总体框架

1. 谈判的力量
2. 谈判的目标
3. 谈判的过程

4. 协议的达成

5. 跟踪和监督

分析表：你的谈判筹码

第二讲：成功谈判的五个步骤

一、谈判的过程

1. 谈判小礼仪和良好开端

- 1) 谈判中的礼仪展示
- 2) 建立一个良好氛围的开场
- 3) 寻求建立共同点

2. 有效的沟通

- 1) 销售/采购人员的沟通方式
- 2) 肢体语言的运用代表了什么

3. 提议与反提议

- 1) 提议的几种方式
- 2) 利用反提议的重要性
- 3) 如何利用反提议化解买方的攻势
- 4) 让步
- 5) 让步中的技巧
- 6) 明确让步的三要素
- 7) 洞察卖方成本底线的分析

二、谈判的协议

1. 双赢的协议

- 1) 达成双赢协议的方法
- 2) 总结归纳
- 3) 提高的几大要素

2. 注意防范对手的诡计，以免误入对手的预设陷阱

视频案例：劣势中的谈判

第三讲：谈判中的技巧运用

一、理性对待分歧，妥善处理冲突

1. 分歧的合理性
2. 搁置争议，巧妙利用最后期限
3. 围绕对方的成本学会讨价还价

二、专业谈判黄金原则

4. 妥善处理愤怒的方法
5. 学会打破僵局的方法
6. 学习如何叫停
7. 其他谈判原则

三、避免对方的陷阱

1. 囚笼战术
2. 压力战术
3. 陷阱战术

团队互动：你的谈判技巧运用

角色演练

赢得你的一次谈判 角色扮演+点评

总结 回顾与探讨，理解商务谈判的要素

一、回顾商务谈判各种要素

1. 回顾商务谈判的四个方面
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