

商务谈判技能训练

一、【课程背景】

商务谈判的技能可以帮助管理者达成组织的管理目标，更能体现管理者自身独特的价值和才能。商务谈判的训练课程已经进入大学 MBA 及哈佛商学院高管培训课堂中，也是世界 500 强企业许多职业经理人的必须课程，所以商务谈判技能是人人都应该必备的技能。

商务谈判是一门综合学科，它既包括科学的成分，比如心理学，社会学等等，也包括实践的成分，如沟通技巧和情境知识。商务谈判是一项综合技能，既有知识技能也有技术技能和方法技能，所以要学好商务谈判，必须是认知到行为模式的全面提升。

二、【课程收益】

- 1、让学员爱上商务谈判，在商务谈判中克服种种障碍，有备而去，充满信心，创造佳绩。
- 2、让学员找到自己的差距，清晰明了自己应该在哪些环节，哪些技能上去磨炼和积累。
- 3、让学员在商务谈判中，找到自己工作成功，事业成功的钥匙和喜悦。

三、【培训目标】

- 1、了解谈判的定义及内涵；
- 2、提升在谈判中的口头表达能力；
- 3、提升谈判中的沟通表达：问话技巧、倾听技巧和说话技巧；
- 4、掌握与不同类型人的谈判沟通技巧；
- 5、掌握谈判的策略及技巧，包括开局谈判策略、中场谈判策略、终局谈判策略。

四、【培训时间】

1 天时间

五、【培训讲师】

练登龙（讲师介绍见附件）

六、【培训方式】



七、【培训大纲】

第一章 商务谈判是一门科学也是一门艺术

- 一、谈判的定义
- 二、谈判与说服的区别
- 三、谈判的宗旨是什么
- 四、谈判的八大基本要求
- 五、谈判的六大基本原则

第二章 建立优势谈判的心智和技巧

- 一、克服谈判的四大心理障碍
- 二、快速提升口头表达逻辑思维公式
- 三、情景表达结构模型
 - 1、如何做好自我介绍
 - 2、如何掌握即兴表达
 - 3、如何解除对方的抗拒
 - 4、如何友好的反驳对方的观点
 - 5、如何让对方改变对事物的看法
 - 6、如何进行潜意识说服

第三章 谈判中的沟通表达技巧

- 一、谈判中的问话技巧
 - 1、问话的五个步骤
 - 2、了解对方信息的三种模式
- 二、谈判中的倾听技巧
 - 1、倾听的五种层次
 - 2、同理心的五种回应技巧
- 三、谈判中的说话技巧
 - 1、影响沟通效果的三个因素
 - 2、快速与对方建立亲和力的六种说话策略
 - 3、用对方喜欢的六种方式说话
 - 4、人性营销沟通公式
- 四、因人而异的沟通技巧
 - 1、如何与力量型人沟通
 - 2、如何与活泼型人沟通
 - 3、如何与和平型人沟通
 - 4、如何与完美型人沟通

第四章：谈判的策略及技巧

- 一、优势谈判 步步为营
 - 1、开局谈判的六个策略
 - 2、中场谈判的六个策略
 - 3、终局谈判的五个策略



二、与生产厂家的采购谈判技巧

- 1、采购谈判的五大目标
- 2、与厂家谈判前的四大准备
- 3、采购谈判的五大步骤及策略
- 4、采购谈判的六种讨价还价技巧

三、批发市场的营销谈判技巧

- 1、谈判前的四个了解
- 2、谈判中应把握的七个要点
- 3、促成谈判应具备的四大意识
- 4、破解谈判冲突的七个技巧