
《双赢商务谈判》课程大纲

课程目标

通过本课程的学习，使学员了解谈判的模式、过程、影响谈判的因素，掌握谈判的技巧、应付局面的谋略及处理随时发生的谈判的能力，能够体会谈判的内在规律，进而使自己处于主动地位，以取得良好的社会和经济效益

课程收益

- ◇ 充分认识加强优势谈判的重要意义
- ◇ 提升在谈判中的良好心态把控能力
- ◇ 掌握在谈判中的糟糕局面处理技巧
- ◇ 了解谈判中的心理学原理与谈判策略
- ◇ 全面提升营销人员优势谈判实战能力

课程内容

第一单元、双赢谈判认知

一、什么是双赢商务谈判？

谈判的定义与理解

谈判是解决分歧和冲突的首选方式

谈判的实质是利益的切割或交换

谈判是人们解决分歧和冲突、为达成一致而协议磋商的过程

案例分析：国家医保局的灵魂砍价

二、影响谈判成功的六大因素

谈判风格、目标与期望、权威的标准与规范

信任关系、对方的利益、优势

团队共创

第二单元、双赢谈判原则

一、把人和事分开

站在对方的角度去思考

情绪的掌控与管理

商务谈判中的逆反情绪

充分的沟通与交流

应用工具：沟通中的乔哈里视窗

二、着眼于利益，而不是立场

形象地描述你的利益，

承认对方的利益

先说问题，再拿方案

应用工具：谈判双方利益需求分析表

三、为共同利益创造选择方案

把创造与决定过程分开

扩大选择范围

寻求共同利益

四、坚持使用客观标准

为每个问题寻求客观标准；

确定最合适的标准及其运用方式；

遵从原则，但绝不屈服于压力

能力测试：谈判认知与能力测试

第三单元、双赢谈判步骤

一、谈判前准备

1、谈判前期调研

知己、知彼、知环境

实战演练

2、设定谈判目标

确定谈判目标

设置谈判底线

3、制定谈判方案

谈判步骤设计

核心议题分析

谈判问题预测

确定备选方案

谈判小组的组建

应用工具：四象限谈判模式清单

二、开局谈判

开出高于预期的条件

永远不接受对方的第一次报价

做个不情愿的卖家（买家）

学会感到意外

避免对抗性谈判

使用锚子策略应对开价

实战案例：重庆滴答顺风车案例

三、中场谈判

永远不要让对方知道你能做决定

如何减少让步幅度

应对谈判中的僵局、困境、死胡同

只要交换，没有什么不能谈

中场谈判中的经典句式：如果，那么

四、终局谈判

白脸—黑脸策略

蚕食策略

收回条件

欣然接受

实战演练：谈判中的开局策略

第四单元、常见谈判策略

预算限制

其他选择

模糊记忆

白脸/黑脸

退缩

诱导转向

蚕食

第五单元、谈判实战演练

学员5-6人一组，培训师提供背景材料，学员模拟从事商务谈判活动。内训时也可由学员结合自身业务自编自演，培训师当场点评、总结。在实战演练中，学员要充分运用新学的谈判知识和技能，在培训师指导下反复训练，直到谙熟谈判大赢家的谈判技巧及其实战运用。

实战演练评分细则

- 1、谈判道具及环境布局 10分
- 2、开局 10分
- 3、报价 10分
- 4、销售技巧 10分
- 5、讨价还价 10分
- 6、谈判策略运用 10分
- 7、谈判说服技巧 10分
- 8、双赢智慧 10分
- 9、签约成交 10分
- 10、情节设计和时间控制 10分