

# 财务人员谈判技能提升技巧与实务

## 课程背景：

课程针对大多数财务人员普遍缺少谈判技能的现实而专门开发，内容从谈判的“术”与“道”以及财务人员常见谈判场景下的具体沟通策略与技巧展开，既有谈判方法与工具的呈现，更有精彩纷呈的案例用来拓展学员的思维，提升其谈判实操技能。

## 培训收益：

寓枯燥庞杂的相关内容于鲜活生动的案例之中，主要强调工具与方法的具体应用，突出内容的实操性，培训收益具体可以概括为以下几点：

- 一、掌握谈判的核心方法与三大谈判策略，做到知己知彼，时刻掌握谈判主动权；
- 二、掌握开局、中场、终局三大阶段的谈判技巧，有效掌控谈判进程；
- 三、掌握谈判中的语言沟通与表达技巧，让你舌绽莲花；
- 四、通过创造良好第一印象，从第一时间开始就掌握谈判主动权；
- 五、掌握性格色彩学的相关理论，使得谈判更加淡定与从容；
- 六、掌握财务人员典型谈判场景下的具体沟通策略与谈判技巧，有效提高谈判实操能力。

## 课程大纲：

### 第一部分：掌握谈判的“术”，打造高效谈判技能

#### 一、谈判的基础理论与核心理念

- 1) 谈判的定义及其目的
- 2) 摆脱谈判的三大误区
- 3) 谈判的四大要素
- 4) 谈判的四个关键阶段

- 5) 谈判是动态博弈
- 6) 谈判是无限游戏
- 7) 差异式谈判与原则性谈判
- 8) 搞定非理性谈判对象的方法与技巧

## 二、成功谈判的核心方法

- 1) “备选项”法
- 2) “锚定”法
- 3) “让步”法
- 4) “掀桌”法
- 5) 小心“是”，掌控“不”
- 6) “刁难”法
- 7) “围篱”法
- 8) “大惊小怪”法
- 9) “最后条件”法
- 10) 重复、标注与校准
- 11) 让对方说“你说得对”

## 三、三大谈判策略，有效实现谈判各方共赢

- 1) 架构策略
- 2) 流程策略
- 3) 同理心策略

## 四、从谈判流程的角度重新审视与理解谈判

- 1) 开局谈判技巧
- 2) 中场谈判技巧
- 3) 终局谈判技巧

## 五、谈判中的语言沟通与表达技巧

- 1) 用有效倾听铺路
- 2) 巧用垫子做缓冲
- 3) 用共情创造共振
- 4) 利用“金字塔”原理组织观点与论据

## 六、创造良好第一印象，把控谈判主动权

- 1) 第一印象的形成过程
- 2) 创造良好第一印象的两大核心做法

## 七、学会辩论

- 1) 辩论的三大心法
- 2) 掌握辩论的核心能力
- 3) 避免循环论证
- 4) 避免偏见误区

## 八、学点博弈论，通过策略思维提升谈判力

- 1) 策略思维的基本分析方法
- 2) 同时出招时的三大策略
- 3) 防止对手的预测
- 4) 调动对手，误导其预测

### **第二部分：掌握谈判的“道”，提升谈判实务技能**

#### 一、谈判的“道”在于了解“人”——从性格色彩分析人的差异

- 1) 红色性格类型人群的特征与沟通技巧
- 2) 黄色性格类型人群的特征与沟通技巧
- 3) 蓝色性格类型人群的特征与沟通技巧
- 4) 绿色性格类型人群的特征与沟通技巧

#### 二、财务人员典型谈判场景下的谈判技巧

- 1) 税企争议问题的谈判策略
- 2) 投资管理中的商务谈判与沟通
- 3) 融资管理中的商务谈判与沟通