

国际业务企业谈判与沟通课程实操

1. 课程目标：

课程结束后，学员将能够：

- ✓ 了解国际业务拓展过程中沟通的核心要点
- ✓ 了解国企业务拓展过程中沟通风险点
- ✓ 账务沟通常规技巧和一般性解决方法
- ✓ 应用商务谈判具体应用场景
- ✓ 应用商务谈判过程中的前期要素
- ✓ 掌握商务谈判前期的个性化方案准备过程
- ✓ 了解商务谈判对手的人格分析与判断
- ✓ 应用商务谈判过程中的前期策划基本流程
- ✓ 实际操作商务谈判过程中的整体流程控制
- ✓ 应用商务谈判过程中的讨价还价基本原则
- ✓ 应用商务谈判过程中能的降价基本条件和流程
- ✓ 掌握商务谈判过程中的跨文化沟通要点
- ✓ 分析新冠疫情向下中外处理方式区分
- ✓ 掌握跨文化沟通基本模型
- ✓ 应用在前期开发过程中，如何选择代理的谈判过程
- ✓ 应用在项目实施阶段，项目开发可能遇到的谈判场景
- ✓ 掌握在项目实施阶段，项目执行可能遇到的谈判场景
- ✓ 掌握在涉外谈判过程中，可能遇到的跨文化沟通障碍
- ✓ 提升对外工作中商务谈判的能力和技巧

2. 教学方法

传统授课式教学方法占用 1/3 时间，案例分析与讨论占用 1/3 时间，学员沟通与互动占用 1/3 时间。

3. 学员组成

有一线项目管理经验的工作人员，至少有一年类似相关工作经验。
至少对此类工作感兴趣的人员。

4. 课堂安排

采用传统分组方法，每小组成员 5-8 名，采用传统鱼骨式课桌摆放。

5. 教学时间

基本教学时间安排 1 天，如果有其他需求，可以将课程拓展至 2 天。
每天 6 小时教学时间。

6. 课程大纲：

第一章：某商务谈判案例分析

- 主要案例内容介绍
- 过程分析判断
- 核心要点萃取
- 总结与分析
- 学员建议

第二章：谈判应用的技巧与方法

- 谈判实务八大必杀技
 - 基本分类法
 - 前期策划法
 - 看人下菜法
 - 信息萃取法
 - 营造气氛法
 - 讨价还价法
 - 谈判策略法
 - 突然降价法
- 谈判过程四大法门
 - 谈判的人员
 - 谈判的组织

- 谈判的流程
- 谈判的策划
- 谈判人员提升捷径
 - 人员基本客观要求
 - 人员基本主管要求
 - 谈判能力提升小窍门

第三章：商务谈判的基本场景

- 项目开发阶段谈判
- 项目执行阶段谈判
- 项目融资阶段谈判
- 项目运维或售后阶段谈判
- 项目代理或渠道阶段谈判

第四章：跨文化交流分析

- 跨文化沟通的应用场景分析
- 跨文化沟通第一要素（权利距离）介绍与应用
- 跨文化沟通第二要素（阳刚与阴柔）介绍与应用
- 跨文化沟通第三要素介绍与应用立
- 跨文化沟通第四要素介绍与应用
- 跨文化沟通第五要素介绍与应用
- 具体跨文化沟通应用举例
- 跨文化沟通中的风险分析与判断
- 过程中的灵活处理六步法

第五章：新冠疫情下的跨文化沟通解析

- 新冠疫情分析介绍
- 国内治疗方式与途径介绍
- 国外处理方式与介绍
- 跨文化沟通交流中的认识差异化分析
- 具体应用场景分析
- 在跨文化沟通中应该做的主要技巧和方法

第六章：总结和结束

- 学员提问

[在此处键入]

- 答疑
- 讲师澄清与沟通