

# 商务谈判实战策略与技巧

主讲：吴昌鸿

**课程背景：**市场就是战场，竞争与合作就好像一场没有硝烟的战争，而这一场场战争最重要的武器之一就是谈判。商务人员怎样在激烈竞争而又纷繁复杂的局势中掌握玄机，如何识破对手各种手腕而胸有成竹、沉着应对，最终以谋略与智慧促成合作，达成共赢。

**授课方式：**

**分组教学：**课程开始之前分组，培训以小组为单元进行讨论并 PK，进行问答、案例分析、演练等，针对性问题辅导，课程结束总结，优胜组表彰。

**课程对象：**参与谈判人员

**课时安排：**1-2 天

**课程大纲：**

## 第一章、商务谈判的准备

### 一、商务谈判的布局

- 1、谈判人员素养
- 2、三维度评判谈判的必要性
- 3、哈佛谈判期望矩阵
- 4、四种实用谈判战略
- 5、如何创造双赢

### 二、商务谈判的准备

- 1、谈判议题分析
- 2、谈判需求分析
- 3、价值分析
- 4、谈判情绪管理
- 5、谈判心理分析

### 三、谈判的五大结构

- 1、权力结构：谈判的筹码
- 2、议题结构：挂钩的前提
- 3、成员结构：人与事
- 4、阵营结构：组织分析
- 5、实质结构：制约因素

案例分析：谈判筹码设计

## 第二章、商务谈判的攻守策略

### 一、谈判的门与远景

- 1、门与远景：谈判的可行可欲
- 2、谈判要给对方一个梦
- 3、如何设置谈判的可行可欲

### 二、谈判桌上的推挡功夫

- 1、硬出牌
- 2、软出牌
- 3、架柱子
- 4、诱敌深入
- 5、先破后立

6、五种推挡模型

### 三、制造谈判僵局的三种策略

- 1、增加议题
- 2、借结盟壮大声势
- 3、升高谈判的情势

案例分析：谈判的推挡功夫

实战演练：如何拿到更好的条件

## 第三章、商务谈判技巧与促成策略

### 一、开局谈判技巧

- 1、开出高于预期的条件
- 2、永远不要接受第一次报价
- 3、学会感到意外
- 4、避免对抗性谈判
- 5、不情愿策略
- 6、钳子策略

【案例】各种策略的使用

### 二、中场谈判技巧

- 1、应对没有决定权的对手
- 2、服务价值递减法则
- 3、绝对不要折中
- 4、应对僵局、困境和死胡同
- 5、一定要索取回报

【案例】开锁公司的策略

### 三、终局促成谈判策略

- 1、白黑脸策略
- 2、蚕食策略
- 3、如何减少让步的幅度
- 4、收回条件
- 5、欣然接受

【头脑风暴】如何让价

【案例】谈判高手的对决

课程总结、问题解答，小组成绩评比优秀小组颁奖、课程结束。