
战国风云商务谈判实战沙盘

你会谈判吗？

——也许会，可能您已经在商业环境中摸索多年，自觉有所收获。

你的团队会谈判吗？

——也许会，虽然大家水平参差不齐，运用的技战术五花八门，角色分工也不太明确……但，毕竟，大家都学过有关谈判的知识了，也都有一定的经验了。

你的谈判技术经得起残酷的商业实战检验吗？

——这就见不得了！因为，虽然实战经验很多，却从来没有专人对整个过程作过评价！

《战国风云——高级谈判沙盘》就是在这样的现实需求下产生的沙盘推演课程。它通过六家公司、不同角色之间的相互作用，随着过程的推演产生各种各样的微妙变化，最大限度地再现了复杂多变、扑朔迷离的当代商业场景。

学员在参与沙盘推演的过程之中，会明显的感受到实战的紧张、吊诡气氛，并跟着老师的带领，一步一步地卷入到现代商战风云之中，使出浑身解数，争取最佳谈判结果。同时，讲师会以精彩、独到的讲解和点评，引出谈判中必用的知识点，并分析每个学员所出现的问题，及时提出改进意见，使知识与技能的转换在运动中完成，避免了传统培训课程容易出现知识转换不及时的问题。

课程目的：

谈判初学者：

- 掌握谈判的基本技巧
- 了解谈判中角色的定位与团队分工
- 学习竞争式谈判与合作式谈判在实际运用中的利弊
- 控制期望，了解满意度的实际作用
- 探讨如何突破卖方防线，又如何有效防卫自己价格
- 理解买、卖双方的关系和供应链各环节的重要性
- 掌握谈判流程和关键点

谈判高手：

- 懂得省时度势，综合分析谈判战略
- 学习谈判策略的运用与谈判队伍的建立

- 熟悉竞争式谈判的获胜原则
- 明了让步的艺术、寻求多赢的契机
- 认识权力在谈判这的角色，学习如何增加自己谈判的权力
- 掌握招、投标流程及关键点
- 改进谈判策略，加强谈判技巧，打破僵局，迈向成功

培训对象：

- 企业中参与商务谈判的人员

培训方式：

- 多方分角色实战沙盘推演，让学员在实际操作中发现自身的问题点，从而有针对性的锻炼和改进
- 实时问题分析与关键点点评，帮助学员主动思考、解决问题

课程大纲：

- 群雄并起——背景分析
 - BANTA
 - 知己知彼，做好调查
 - 结果预测
 - 谈不成的后果 vs. 不谈的后果
 - 合作式谈判（双、多赢）的省思
 - 竞争式谈判的获胜原则
 - Funny Money 的运用
 - 让步的原则
- 运筹帷幄——谈判战略
 - 谈判的目标
 - 双方的满意、失望、底线
 - 谈判与买卖
 - 成交条件
 - 谈判与销售的异同
 - 文化背景对谈判的影响
- 厉兵秣马——个人技能的准备
 - 有效谈判的技巧
 - 谈判前的心理调适
 - 左右谈判的潜在因素
 - 谈判的心理模式
 - 谈判者的“公司心态”
 - 谈判者的“个人心态”
 - 众志成城——谈判队伍的建立
 - 谈判队伍要多大
 - 队伍大小与效用
 - 角色的分配
 - 优秀谈判人员的特质
 - 谈判人员的“特权”
 - 认识谈判中的“权力”
 - 权力的特性
 - 如何营造谈判权力
 - 权力的其他来源
 - 授权的艺术
 - 全权、有限授权、无权
 - 有限授权的来源
 - 多少授权才恰当
- 指挥若定——谈判中的战术运用

-
- 卖方与买方
 - 对手还是朋友？
 - 供应链各环节的关系
 - 联盟的脆弱性
 - 如何突破卖方的固定价格
 - 增加利益，降低成本
 - 突破 20 法
 - 如何防卫自己的价格
 - 卖方的心理压力
 - 不必满足买方所有的要求
 - 防卫 14 招
 - 招投标陷阱
 - 及时自省——总结与反省
 - 该不该谈？
 - 战略是否正确？
 - 是否找到了“正确的人”？
 - 我的优点在哪里？
 - 我的缺点在哪里？
 - 再起风云——二次演练
 - 调整战略，重新布局
 - 如何将优点发挥到极致？
 - 如何将缺点规避到最小？