



《王道谈判》培训方案

【课程背景】

有些人生来就注定不会成为平凡人，而如果这个人曾经与总统大选、中东和谈、国会弹劾案等重大事件联系在一起，那就更不会与平凡沾边了！这个人就是罗杰·道森！

罗杰·道森是美国总统顾问、内阁高参、地产公司总裁、美国 POWER 谈判协会首席谈判顾问、畅销书作家、教授、演讲大师、谈判训练大师……没有人知道他到底有多少头衔。政治高参 罗杰·道森：“他直视着我的眼睛，说，‘罗杰，如果你支持我，我会坚持。’我说，‘有我在呢，总统先生。’”多年以后，罗杰·道森回忆起 1996 年美国总统大选最重要的一场电视辩论，依然历历在目。面对来势汹汹的共和党人罗伯特·多尔，克林顿犹豫了，是罗杰·道森让克林顿重新回到讲坛并赢得了选民的支持。

众所周知，罗杰·道森是前美国总统克林顿的首席谈判顾问，在其长达 8 年的总统顾问生涯中，经历了众多著名的历史事件，包括 1996 美国总统大选、巴以和谈、巴尔干冲突、莱温斯基性丑闻案、美国总统弹劾案等。

一般认为，在美国政治谈判领域，有两座高峰，是会让任何妄想超越的后来者都胆战心惊的。一位是联邦调查局反恐谈判顾问赫布·科恩，而另一位，就是罗杰·道森。

本课程融合了罗杰道森体系，科恩体系，以及国内黄卫平、林伟贤、李力刚等谈判课程的优势和精华，历经本人自身谈判经历和指导学员实践融合改进，是谈判技巧中最快速、最显效、最实战的课程。

【课程时长】 1——2 天

【授课风格】 讲授+案例+视听+实操+研讨+游戏+分享+问答+工具+PK 等

【课程大纲】

第一章：双赢优势谈判的理念和要诀

谈判决定不是一场只有你输我赢的零和游戏，不是剑拔弩张完全对立的生死决斗。

什么是双赢又是谈判：

所谓双赢优势谈判就是要运用相互有效的谈判策略和技巧，使双方各自获得想要的利益。或使双方都有赢的感觉。而不是谁输谁赢，或者双方都输。

谈判是一种科学

进行优势谈判就像下棋，有一套遵循的游戏规则。依据这些规则，就能预测对方的反应，进而采取适当的措施，达到双赢的目标。所以说：谈判是一种科学，并不只是一种临场反映的艺术。

谈判要运用策略

进行优势谈判，初期与对方接触时，要运用开场策略，用精心的策划以奠定成功的基

础。随后要运用中场策略，在双方的互动和内外的压力中，维持谈判的优势。最后要运用首场策略，使双方各自获得想要的利益或是双方都有赢的感觉。

第二章：谈判的策略

一、谈判的开场策略

1. 大胆开口的要求
2. 决不轻言接受首次开价
3. 后退三步、大惊失色
4. 避免对抗性谈判
5. 心不甘情不愿
6. 讳莫如深

二、谈判的中场策略

1. 应对没有决定权的对手
2. 服务价值递减
3. 绝对不要折中
4. 意见分歧的处理
5. 陷入胶著的处理
6. 死胡同的处理

三、谈判的收场策略

1. 白脸-黑脸策略
2. 逐步蚕食
3. 每况愈下
4. 收回条件
5. 略施小惠

第三章：谈判原则

1. 让对方首先表态
2. 大智若愚
3. 千万不要让对方起草合同
4. 每次都要审读协议
5. 分解价格
6. 书面文字更可信
7. 集中于当前的问题
8. 一定要祝贺对方

第四章：谈判压力点

1. 时间压力
2. 信息权力
3. 随时准备离开
4. 烫手山芋

第五章：谈判实操