

《城市更新中拆迁谈判技巧实战培训》

课程大纲 (升级版 - 2023)

讲授：涂山青

【课程简介】

拆迁？拆迁！

拒不搬！要价高！钉子户！上访、示威，以暴对抗，以死相拼……

拆迁，是每个开发商几乎都会面临的最为头疼的问题！

“中国式”拆迁为什么总在暴力和血泪中收场？“中国式”拆迁为什么总会引发舆论狂潮？

开发商为什么在付出高昂的时间成本、人工成本、补偿成本的同时总是成为众矢之的？

和谐拆迁，就那么难吗？

一边是拆迁维权，一边是拆迁致富。拆迁，到底是魔鬼还是天使？

本课程中，房地产资深专家，清华、北大总裁班教授涂山青老师携长期行业经验积累，结合目前中国城市更新拆迁实际，全面剖析城市更新拆迁中相关利益方的心理特征与规律，全程动作分解、实战演练加案例分析和关键点提示，分析利弊，攻难克坚，深入探讨城市更新中与不同利益方（村民、村委地方政府和其他业主单位）拆迁谈判的有效方法与策略，助您打开视野，转变思路，创新方法，提高效率，帮您有效化解困扰拆迁谈判的“死结”！

【学员对象】

房地产董事长/总经理/副总经理/战略投资部/运营管理部/营销策划部/工程部/项目部/客服部

【课程特点】

- ◆全真干货，倾囊相授。精！准！狠！
- ◆拒绝平庸！我们不做无效的培训。
- ◆讲师视野宏大，课程高屋建瓴。全程紧盯热点，剖析难点，直击痛点，抓住增长点！
- ◆策略引领，步骤分解，方法演绎，实战实训！让参训学员从观念到心态到方法到技能全面提升。

【课程追求四大目标】

目标1：拓宽视野！

目标2：改变心智！

目标3：掌握方法策略！

目标4：快速提升技能！

【课程时长】1~2天

【课程主要内容】

【视频】从一则视频导入思考：拆迁，我们应该怎么做？

一、关于拆迁的思考

- ◆ 为什么人说“中国式拆迁，一半是暴力，一半是暴利”？
- ◆ 为什么中国式拆迁总是在暴力和血泪中收场？
- ◆ 和谐拆迁，就那么难吗？
- ◆ 一边是拆迁维权，一边是拆迁致富。拆迁到底是魔鬼还是天使？

拆迁？动迁？

拆迁工作：天下第一难！

【观点】各方看拆迁

拆迁怎么做？心中要有“法”！

【小资料】集体土地上房屋拆迁补偿

【资料】与拆迁有关的法规及政策索引

【特别提醒】比较：新旧《拆迁条例》的重大区别

【我的拆迁主张】依法拆迁，公平拆迁，阳光拆迁，和谐拆迁

二、拆迁谈判及其特点

【资料】拆迁工作流程回顾

1. 拆迁谈判的基准：“双赢”

什么是“双赢”——三方共赢

2. 拆迁谈判的特点

3. 拆迁及谈判中相关方职能与心理分析

(1) 地方政府的职能与心理分析

(2) 被拆迁户的权利/义务与心理分析

(3) 村委会的职能与心理分析

(4) 开发商的职能与心理分析

4. 影响谈判成功的六大因素分析

5. 拆迁谈判工作的八项要求

6. 拆迁谈判的八大原则

7. 拆迁及谈判要始终强调的重点

三、拆迁谈判步骤及其技巧

1. 归纳：拆迁谈判的总技巧

2. 拆迁谈判的三阶段分析

(1) 初始商谈要领

【技巧】初始商谈之拉近关系的技巧

(2) 后续商谈要领

【小专题】拆迁续谈之重点内容提示

(3) 收尾商谈要领

3. 拆迁谈判步骤分解（五大步骤）

(1) 谈判准备（六项准备）

【小技巧】拆迁谈判地点选择的技巧

(2) 确认需求

(3) 阐明利害

【小资料】关于拆迁进度的经验值

(4) 克服异议

① 真实异议的化解

② 虚假异议的化解

【提示】谈判中要善于“听”——有时候听比说重要

(5) 达成协议

① 拆迁谈判中拒绝的技巧

【技巧】拆迁谈判中“拒绝”的四大技巧

【技巧】解除拆迁户异议的八大方法

② 拆迁谈判中逼定的技巧

【技巧】化解拆迁谈判僵局的十大方法

四、拆迁谈判心理分析

1. 拆迁方心理分析（十怕）

一怕拖

二怕缠

……

【小专题】拆迁方可能的短处分析

【小专题】拆迁方怕哪几种人

2. 拆迁户的八种常见类型

3. 拆迁户的六大心理压力分析

4. 拆迁户面对拆迁的心理过程分析

5. 拆迁谈判十大攻心大法

【秘诀】如何对付拆迁户“抢建”

五、拆迁谈判关键技巧解析

1. 从肢体语言中捕捉成交机会

- (1) 面部表情信号分析
- (2) 肢体动作信号分析
- (3) 语言信号分析

2. 谈判中要始终给对方留“台阶”

【秘笈】给对方留“台阶”的若干示例

3. 拆迁谈判人员现场要领

- (1) 拆迁谈判人员做好现场工作的前提（五个方面）
- (2) 具体表现（八个方面）

4. 拆迁谈判人员的语言艺术

- (1) 谈判开场艺术
- (2) 恭维的艺术
- (3) 语言表达艺术

【小专题】拆迁谈判人员的语言禁忌

【要领】如何判断拆迁户的语言含义

- (4) 拆迁谈判中控场的艺术

5. 拆迁谈判策略（十八般武艺 - 1）

【小专题】拆迁户常见的恶劣态度语言

六、拆迁谈判技巧再进阶

1. “钉子户”的化解策略

- (1) “钉子户”形成的六种原因
- (2) “钉子户”化解对策

2. “对抗 - 强拆”的恶劣后果分析

【小专题】拆迁方的旁门左道（“十八招”）

3. 提高拆迁效率的八种方法

【案例】深圳××村拆迁

4. 拆迁人员可用的十大挡箭牌

5. 新《条例》下“强拆”问题及相关操作策略

- (1) 新《条例》下能否“强拆”

【附】相关法律解读

(2) 新《条例》下如何有效“强拆”

七、面对不同拆迁对象的谈判技巧

1. 与政府部门的谈判技巧

(1) 拆迁中地方政府部门的4个利益关注点分析

(2) 与政府部门谈判的5大技巧

2. 与村委会的谈判技巧

(1) 拆迁中村委会的5个利益诉求点分析

(2) 与村委会谈判的8大技巧

3. 与其他业主单位的谈判技巧

(1) 拆迁中其他业主单位的利益诉求分析

(2) 与其他业主单位谈判的4大技巧

八、综合案例分析

交流互动：15~20分钟

课程结束。谢谢聆听！