

新时期创业精英商务谈判技巧

主讲:王哲光

课程背景

在全球受疫情影响经济陷入停滞时，我国经济依然保持持续发展的态势，互联网经济蓬勃发展，高科技领域逐渐在世界占居一席之地，部分领域已经位于前列，创业机会无处不在，国家在稳定经济的同时鼓励优质创业，给与了大力支持。在这新时期伟大的时代，励志创业砥砺前行的创业者，依然会面对原材料上涨、劳动力成本提升、价格战盛行、商业信用缺失的竞争环境，创业者需要通过谈判让企业利益最大化，从而获得生存和发展的机会。

谈判经常出现在我们的生活和工作之中，谈判技巧的高低往往直接决定谈判的结果。采购人员通过谈判降低总成本，销售人员通过谈判获得利润，项目通过谈判明确责任义务，劳务合同通过谈判确定细节，在这矛与盾的较量中，是你死我活，还是携手共赢？强弱的地位是恒定的吗？如何发挥出自己的优势，限制对手，如何在谈判中掌握主动，如何在原则的基础上最大限度的赢？所有谈判人员不得不考虑的问题。再好的理论不和实战结合起来都是空洞的，本课程通过演练帮助学员掌握真正的商务谈判策略和实战技巧，成为卓越的谈判高手。

课程目标

- 清晰成为谈判高手必备的要素和特质，掌握正确的谈判策略；
- 如何让充分的准备工作帮你赢得先机，获得谈判中的有利地位，避免谈判中容易犯的错误；
- 充分运用谈判战术在原则的基础上尽可能的赢；
- 拥有高效能沟通、谈判能力，通过谈判评估不断改善、提高工作效率和提升业绩
- 掌握人际关系的基本原则，理解真正的双赢实现模式，成就卓越职业人生。

培训用时

2天，每天6小时。

授课方式

通过“讲授—演练—分享—点评—感悟—突破”训练法，30%知识点剖析+30%案例研讨

+30%演练互动和视频赏析+10%总结、点评、纠偏，帮助学员加深对课程内容的认识和理解，掌握谈判策略与谈判技巧，成为谈判高手。

课程大纲

一、商务谈判策略与谈判准备

1、创业者的商务谈判策略

- 1) 谈判的目的
- 2) 赢的策略——双赢思维
- 3) 谈判的关键因子
信息、资源、时效、力量、策略
- 4) 盘点创业者的谈判筹码
创业团队、发展战略、盈利模式、能力素质
目标计划、创业资源、客户受众、管理模式、交付能力

2、创业者谈判容易犯的九大错误

- 1) 害怕丢单、容易妥协
- 2) 让步过快、不留余地
- 3) 情绪失控、忘记目标
- 4) 准备不足、汗流浹背
- 5) 暴露分歧、自乱阵脚
- 6) 缺乏计划、边谈边看
- 7) 受制于人、陷入被动
- 8) 直接攻坚、形成僵局
- 9) 欣喜若狂、得意忘形

教学影片：创业团队融资谈判

3、标准谈判准备流程

- 1) 确定谈判人选
- 2) 收集谈判信息
- 3) 检视谈判筹码
- 4) 确定谈判底线
- 5) 创造谈判环境
- 6) 拟定谈判策略

4、创业者谈判对象分析

- 1) 需要收集哪些资料
- 2) 收集资料的八大方法
- 3) 谈判对象个人资料的七大方面
- 4) 找对关键人——干系人分析
- 5) 绘制干系人图谱

案例研讨：谈判项目干系人分析

二、99%的谈 1%的判——商务谈判中的沟通技巧

1、商务谈判中的聆听技巧

- 1) 先诊断再开方
- 2) 获取真实意见的技巧
- 3) 用心聆听的两个层次
- 4) 复述与同理心沟通

工具：发言权杖

演练：同理心沟通

2、谈判沟通的五大表达方式

- 1) 描述——观点陈述
- 2) 回应——清晰有力

- 3) 解释——原因理由
- 4) 说服——寻求认同
- 5) 承诺——获得信任
- 3、常见的难以沟通的谈判对象类型
 - 1) 啰嗦絮叨型
 - 2) 脾气火爆型
 - 3) 思路混乱型
 - 4) 精明专家型
 - 5) 强势背景型
 - 6) 贪得无厌型
 - 7) 无理取闹型
- 4、商务谈判中的洽谈与拜访沟通技巧
 - 1) 应避免的三种危险开场方式
 - 2) 闪亮开场五项技法
 - 3) 不可忽视的陌生拜访
 - 4) 有效拜访的步骤

演练：开场白与拜访训练

三、创业者销售谈判实战技巧

- 1、议价谈判技巧
 - 1) 价格的真正含义
 - 2) 如何识破对方的虚假报价
 - 3) 不同阶段的报价意义
 - 4) 价格不是阻碍成交的唯一因素

演练：议价谈判模拟
- 2、获得谈判主动权的销售技巧
 - 1) 每一次与客户的接触都是销售机会
 - 2) 被动销售与主动销售
 - 3) 菜单式销售与全产品线销售
 - 4) 获得长线收益的关键

具备引导客户的思维、丰富的产品和行业知识、引导客户的能力和技巧
- 3、引导和掌控谈判节奏的技巧——SPIN 提问模式
 - 1) 状况询问
 - 2) 问题询问
 - 3) 暗示询问
 - 4) 需要-满足询问

教学影片：绝对成交术
- 4、销售谈判获单技巧
 - 1) 销售谈判过程中常见的障碍
 - 2) 打破僵局的谈判战术
 - 3) 引导销售谈判进程的技巧
 - 4) 促进成交的谈判技巧

四、原则下尽可能的赢——商务谈判战术

1、项目谈判的关键点

- 1) 和钱有关的事：价格、质保金、账期、违约金
- 2) 项目里程碑与成果确认
- 3) 供货及交付方式
- 4) 票据及单证处理
- 5) 服务承诺
- 6) 如何让客户认同方案
- 7) 如何增加项目预算

2、商务谈判开始与中间阶段的战术

- 1) 谈判常见交锋流程
- 2) 合同谈判重要条款

甲乙双方、标的、质量和数量、价款或酬金、履行的期限、履行的地点和方式、违约责任、解决争议的方法、免责条款、知识产权保护条款、保密条款、不可抗力

- 3) 让对方焦急的战术
- 4) 态度变化战术

演练：仿真谈判模拟训练（上）

3、商务谈判收尾战术

- 1) 提出最终要求
- 2) 采取结束行动
- 3) 对不视而不见
- 4) 确认已有共识
- 5) 询问障碍原因
- 6) 说几个好故事
- 7) 积极而非强硬

4、实现利益最大化的谈判战术

- 1) 掌握主动
- 2) 谈判圈
- 3) 谈判节奏
- 4) 重新定义
- 5) 计算收益
- 6) 换将策略
- 7) 疲劳战术
- 8) 拖延战术
- 9) 价格与价值
- 10) 情感打动

演练：仿真谈判模拟训练（下）

职业习惯造就卓越人生