

听说有度 索给自如

——基于双赢思维的商务谈判技巧

【课程背景】

：商务谈判中你是否

？一味的让步，对方却仍没有满足的迹象

？明明感觉准备妥妥，却一次次再度失策

？总是感觉在互相伤害

？即使胜利，却对未来执行情况感觉担忧

.....

？结果总是难以把控！！！付出的努力为什么一次次失败

？如何才可以解决上述问题？如何才可以让谈判的砝码掌握在自己手中

？谈判具有哪些原则

？有哪些具体的操作技巧和方法

听说有度，索给自如——基于双赢思维的商务谈判技巧》课程，将帮助大家从深层次剖析商务谈判的内涵、理念、心法，应用经典案例的进行现场演练，通过情境模拟、工具应用重现谈判实践中存在的问题。通过2天课程的学习，将帮助大家建立科学的谈判理念，掌握谈判过程中的工具与应用技巧，建立系统全面的谈判知识体系；从而提升谈判技能，提高谈判效率，强化谈判效果

【培训目标】

1. 通过谈判原则与纲领的学习，建立正确的谈判指导思想与核心原则；
2. 通过谈判战略与布局的学习，掌握谈判战略规划的工具方法，谈判中的注意事项，掌控谈判流程与节奏；
3. 通过谈判兵法与攻防之道的学习，掌握谈判的基本心法，化解谈判迷局，为谈判成功打下基础；
4. 通过议价的技巧与方法的学习，提升学员在价格谈判中的技巧操控能力，解决价格谈判中存在的误区，突破谈判僵局，实现双赢；
5. 通过甄选谈判对象与时机的学习，掌握价值平衡模型、了解销售谈判前的基本工作、掌握与应用选择供应商的原则、标准、流程及方法。

【培训对象】

项目经理、商务经理、市场经理、销售经理、采购经理等从事商务谈判的职业人士

培训时间】 2天，12学时】

【培训大纲】

一、理念思想：谈判原则及行动纲领

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.



?

二、规划工具：谈判战略分析与布阵

1. 谈判战略分析中应关注哪些要素？
2. 谈判谋划中的流程是什么？
3. 如何优先掌控谈判节奏？
4. 谈判中有哪些必备的技巧？
5. 如何评估你的谈判实力？
6. 如何防范谈判中的漏洞？



三、策略应用：谈判兵法与攻防之道

1. 釜底抽薪：规避谈判中僵持不前；
2. 步步为营：低调进攻，小幅推进；
3. 红鲱鱼：避实就虚，麻痹对方；
4. 欲擒故纵：信息优势，制造假相；
5. 搬援兵：打破僵局，从中调和；
6. 车轮战：主辅配合，轮番上阵。

四、博弈之道：各自议价的技巧与方法

1. 如何开价与还价？
1. 价格谈判应遵循什么样的流程？
2. 打破僵持有有哪些策略？
3. 巧妙使用 BATAN
4. 如何进行科学的让步？
5. 签约过程中有哪些要诀？



五、有的放矢：甄选谈判对象与时机

1. 销售（乙方）谈判前的应做好哪些准备？
2. 采购（甲方）选择供应商有哪些原则与相应的标准？
3. 如何甄选供应商？如何对供应商运营绩效考评？

六、学以致用：课程回顾与总结