

物业的商务谈判

第一讲：商务谈判的准备阶段

- 1、商务谈判前的地点选择
- 2、商务谈判的环境布置和氛围营造
- 3、商务谈判的座位设定
- 4、商务谈判的礼仪

第二讲：商务谈判的准备工作

- 1、商务谈判前的人员确定
(沟通者应具备的知识结构 1.基础知识 2.专业知识 3.小知识)
- 2、商务谈判前的物料准备 (对方和自身)
- 3、商务谈判策略的设定
- 4、商务谈判前的目标设定和策略运用
- 5、商务谈判前的问题预估和预演

第三讲：商务谈判的人员设定

- 1、主谈人员的确定
- 2、第二副谈人选的确定
- 3、第三副谈人选的确定
- 4、沟通中的团队配合

第四讲：商务谈判的阶段和技巧

- 1、商务谈判的开局阶段
- 2、商务谈判的报价阶段
- 3、商务谈判的议价阶段
- 4、商务谈判的收尾与签约
- 5、沟通的几个关键技巧调动与运用