

# 《孙子兵法与商务谈判》

## [课程背景]：

天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。然，利从何来？当然来自于营销，而营销的抓手就是谈判。所以，能否掌握谈判就成了能否实现价值最大化的关键。但传统的谈判已根本无法应对现在变幻莫测，刁钻古怪的客户！常言道：商场如战场，本课将以孙子兵法的智慧对谈判谋略进行系统、全面、深刻的解读。其策略：匪夷所思；其效果：出乎意料！

## [现状剖析]：

- 我们无法在谈判初期佔得先机…
- 我们无法在谈判中期实现对场面的有效控制…
- 我们无法在谈判后期做到让谈判按自己预定的计划推进…
- 我们无有效法识破对方的底线,而自己的底线却被别人看穿…
- 让利大了，自己无利可图；让利小了，又怕丢掉客户。不知所措！
- 我们无法通过谈判实现自己利益最大化，而对手却将其变为现实…
- 

## [课程风格]

1. 有个案，有系统，有深度，高屋建瓴；
2. 有视频，有互动，有解读，实战落地！

D1	上午	9:00-10:30	<p>第一讲：谈判定位篇——谈判的定义与概念</p> <p>一、 谈判的定义：</p> <p>二、 销售 VS 营销</p> <p>1. 案例剖析：射鸟论！</p> <p>2. 案例剖析：促销就一定能促进销售吗？</p> <p>三、 销售 VS 反销售</p> <p>1. 什么示反销售？</p> <p>2. 场景解析：为什么说谈判的本质其实是一种反销售！</p> <p>第二讲：谈判谋略篇——谈判的目的与初衷</p> <p>一、 为什么说谈判签约和实现双赢是两码事？</p> <p>二、 为什么说谈判的终极目标是实现价值最大化？</p> <p>三、 场景解析：目的 VS 目标！</p>
		10:30-10:40	茶 歇
		10:00 – 12:00	<p>第三讲： 谈判的博弈篇：谈判的手段与策略：</p> <p>一、 谈判前的准备：1+6 原则</p> <p>1. 一个前提：创新思维的锻造</p> <p>1) 创新思维的本质及其在现代谈判中的重要性</p> <p>◇ 案例剖析：四象限游戏的启迪</p> <p>2) 自我创新思维的测试：</p>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 创新思维段位自我检测：我眼中的世界十大品牌！</li> <li>2. 六个原则之一：谈判类型的测定 <ul style="list-style-type: none"> <li>1) 场景解析：前期谈判类型确定与后期谈判神胜负的关系 – 给谈判定调,确保谈判不输在起跑线上！</li> <li>2) 小组演练：用 4 象限原则测定谈判类型</li> <li>3) 根据不同的谈判类型制定相应的谈判基调</li> </ul> </li> </ul>
中午	12:00 – 13:30	午 餐
下午	13:30 – 15:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>3. 六个原则之二：谈判风格的自我测定 <ul style="list-style-type: none"> <li>1) 场景解析：前期谈判风格确定与后期谈判神胜负的关系</li> <li>2) 小组演练：自我测定：谈判风格与新婚洞房选择之间的联系</li> <li>3) 自我调整：基于当下谈判类型，针对自己谈判风格，进行自我调整及优化！</li> </ul> </li> <li>4. 六个原则之三：核心人物锁定 <ul style="list-style-type: none"> <li>1) 角色对号入座，擒贼先擒王,实施精准打击，这是谈判人员必备之技！</li> <li>2) 情景演练：如何区分红白脸，精准锁定对方关键决策人物</li> </ul> </li> <li>5. 六个原则之四：核心问题锁定</li> </ul>

			<p>1) 前期核心问题锁定，与后期谈判胜负之间的关系</p> <p>◇ 场景剖析：锁紧目标，才能不掉进对方挖的坑里,避免阴沟里翻船</p> <p>◇ 情景演练：如何巧妙利用“核心问题”这招，防止对方对我方的干扰？</p>
		15:00 – 15:15	茶 歇
		15:15 – 17:00	<p>6. 六个原则之五：临界满意度预判</p> <p>1) 临街满意度的本质</p> <p>2) 底线设定基本原则</p> <p>3) 对方底线的预判</p> <p>4) 谈判的本质</p> <p>7.六个原则之六：后果承受度预判</p> <p>1) 什么是后果承受度，它是如何影响谈判胜负的？</p> <p>2) 案例剖析：清末，为什么连一个解气的合同都没有？</p>
晚 餐			
D2	上午	9:00—10:30	<p>二． 谈判中的角力：6脉神剑！</p> <p>1、欲擒故纵：找老虎打盹时下手</p> <p>1) 聆听的技巧：在聆听发掘对方破绽，并以此为突破口，</p>

			<p>力争赢在开局</p> <p>2) 给对手设套</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 巧妙发问</li> <li>◇ 精准聆听</li> <li>◇ 给对手找茬</li> <li>◇ 并有效利用此“茬”开个好局，甚至一招制胜？</li> <li>◇ 案例分析：宝洁如何利用此招在 10 分钟内巧妙夺回 30 万呆帐？</li> <li>◇ 小组探讨：我们如何利用此招实现在谈判中的不战而胜！</li> </ul>
	10:30— 10:40	茶 歇	
	10:40 - 12:00		<p>2、单刀直入：阐述己见的策略：面对强大的对手,如何精准发问,直击对手痛处！</p> <p>1) 实施“单刀直入”技巧的 4 字适用条件</p> <p>2) 案例分析：他如何利用此招找回了自己被骗的银行存款款？</p> <p>3) 小组探讨：在谈判桌上如何面对甚至战胜实力强大的对手</p>

			<p>对手？</p> <p>3、敲山震虎：借势造势用势策略</p> <p><b>1)</b> 陈述观点時如何做到借势压人，不严而威</p> <p><b>2)</b> 如何讲才能让客户感觉我们“过分”的要求不“过分”！</p> <p>◇ 案例分析：他是如何这招骗回被骗的贷款的？</p> <p>◇ 小组探讨：我们如何利用此招借势用势，以提升我们的临场博弈能力？</p>
	中午	12:00 – 13:30	午 餐
	下午	13:30 – 15:00	<p>4、巧取豪夺：讨价还价策略</p> <p>1. 在讨价还价中，迫使对方让步，压低对方预期</p> <p>1) 高效讨价还价 3 个指导原则</p> <p>◇ 交换而非给予原则</p> <p>◇ 瑕疵原则</p> <p>◇ 不对称原则</p> <p>2) 高效讨价还价 3 个奉行定律</p> <p>◇ 讨价还价之“不过三”定律</p> <p>◇ 讨价还价之“正三角”定律</p> <p>◇ 讨价还价之“倒三角”定律</p> <p>◇ 实战模拟：如何利用此 3 原则 3 定律提升我们讨价还价的能力，实现谈判价值最大化！</p>

	15:00 – 15:20		茶 歇
	15:20 – 17:00		<p>5、反败为胜：打破僵局策略</p> <p>1) . 处理谈判僵局的二元论</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 坚持原则</li> <li>◇ 放弃原则</li> <li>◇ 案例分析：宝洁是如何巧妙地让强硬客户回头，实现绝地逆转的？</li> <li>◇ 小组探讨：如何通过此招提升我们在谈判打破僵局的能力？</li> </ul> <p>6、见好就收：快速缔约的策略</p> <p>1. 快速缔约是谈判的根本</p> <p><b>1)</b> 案例分析：隔山的金子不如到手的铜！</p> <p>第四讲：总结与答疑：</p> <p>一 . 总结：谈判的本质：宝洁 16 字谈判秘笈。</p> <p>二 . 答疑：课后作业布置</p>
结 束			