

## [双赢商务谈判] (2天)

——提升谈判谋略布局能力，掌握谈判专业战术技巧

——适用于任何需要提升谈判技巧的人士

### 课程背景：

古之谈判，三寸之舌可挡百万雄师；今之商务谈判，大至国家争端、领土边界；中至企业并购、甲乙买卖；小至个人恩怨、职责划分，可谓谈判无所不在。好的谈判可一言兴邦、福泽家国；差的谈判则害人害己、祸起萧墙。

作为“商务人士”的您，可曾遇到过这些情况之一二？

- 1) 多年的合作伙伴却出现意见分歧，如何谈利益共享、权责共担？
- 2) 部门利益纷争，公说公有理，婆说婆有理，您如何从中调停？
- 3) 为什么总是得不到应有的资源与支持，你如何跟领导去谈？
- 4) 为什么不能让下属心服口服，你如何去跟下属谈？
- 5) 同样花了这么多钱，为什么买不到别人那么好的产品和服务？如何做好采购？
- 6) 需要别人的支持配合，但对方高高在上、油米不进，您如何突破？
- 7) 并购合作、股份分成、买房买车，如何恰到好处地开口提案？
- 8) 家庭纠纷、上下矛盾、亲有关系，如何有效调停？

……

如果您有以上困扰，请来上赵华老师的“双赢商务谈判”课程，两天课程可实实在在地帮助您提升谈判谋略布局能力，掌握谈判专业战术技巧。

### 课程目标：

- **谋略筹码** 学会运用谈判力量分析表对比分析谈判双方各自的优势和不足，从不同角度方向找筹码；进行谈判的总体谋略布局，找到对方要害，攻其所必救；
- **步骤方法** 掌握谈判的四个专业步骤，以及每步骤的注意要点和方法技巧，包括提案引导、讨价还价、让步、突破僵局的技巧，让谈判有步骤有章法；
- **实战运用** 课程中除了例举大量谈判案例开拓视野，更直接运用学员现场案例来解决问题，既授之以“渔”(方法)、并授之以“鱼”(解决现有问题)。

### 课程特色：

- **互动演练** 全课程用互动演练、案例分享、风格测试、小组讨论等互动教学。讲课引导时间约占1/3; 互动演练约占1/3; 讨论点评时间约占1/3.极其注重实战研讨,要求讲师具备丰富的实战经验和点评能力
- **实战案例** 现场每个小组自己设定一个包含谈判全过程的案例,按照谈判步骤分

阶段对自己的案例进行演练。案例可以是过去式也可是现在进行时，讲师现场点评和学员们共同脑力激荡解决现有的谈判困难。赵老师已经现场帮很多学员提供了供应商谈判的有效建议。

- **视频剖析** 采用经典商务谈判案例情境录像,于课程不同阶段放映并讨论相关内容,可彻底了解谈判双方的不同心态/立场/话术/技巧

## 时间安排：

### 课程大纲

#### 整体内容概要:

- **单元 1-2: 分析谈判策略筹码** ——做一个明智的谈判者
- **单元 3-6: 把握谈判步骤进程** ——做一个专业的谈判者

#### 单元 1：认识“双赢谈判” 2hrs

- ✓ 体验式的游戏“热身”；引出商务谈判的概念和运用范围,体会个人目前的谈判思维模式,引出培训的意义；
- ✓ 何为谈判？谈判运用的场合？谈判的双赢思维
- ✓ 用经典的 XY 博弈游戏,令学员深刻感悟到谈判的原理原则：“让别人赢才能自己赢、如何让大家感觉双赢”（互惠原理的应用）
- ✓ 探讨优秀谈判者的素质和应具备的技巧,以及我们需要学习的方向
- ✓ 从 XY 游戏中同时引出本培训中要树立的谈判意识,确定培训共识；

#### 目标:

- ◆ 了解“商务谈判”概念,探讨优秀谈判者的素质
- ◆ 学习正确的谈判理念和双赢思维。
- ◆ 认知“让别人赢才能自己赢、如何让大家感觉双赢”的重要谈判理念

#### 单元 2：分析谈判的策略与筹码 2hrs

- ✓ 了解策略性谈判的基本原则和双赢谈判的策略思维
- ✓ 常用的谈判筹码例证分析
- ✓ 各种利弊筹码（损失厌恶原理）、时间筹码（主动性置换）、权威（羊群效用）筹码、选择权（人都喜欢自己做决定）筹码、吓唬（战斗或逃跑）

筹码 等分析

- ✓ 如何在不利的状况下找到相对有利的筹码？
- ✓ 如何造势？
- ✓ 案例剖析:谈判的力量分析与筹码转换
- ✓ 思考讨论:我方和对方的所有筹码

案例研讨:如何在与客户谈判过程当中能够镇定自若,平等交流。

#### 目标:

- ◆ 了解谈判双方的通常具备的“谈判力量”,
- ◆ 运用“力量分析工具”量表
- ◆ 学习“造势”的各种力量调整法。

#### 单元 3：谈判步骤（一）——准备与开局破冰 2hr

- ✓ 建立成功谈判的准备清单；
- ✓ 开局破冰（先解决心情,后解决事情软破冰及氛围的重要性）、引进包厢定位定调
- ✓ PPP 谈判开场陈述模式（Purpose 目的、Process 过程、Payoff 收益）
- ✓ 预设的底线是什么？“固定要素”和“可变要素”的事先确立（练习）；
- ✓ 通常商务谈判,我们预先需要准备什么？
- ✓ 小组讨论:可供谈判的内容,分析制定相应的“让步分析工具”；
- ✓ 案例研讨:基于“立场”（冰上上）和“

利益”（冰山下）两方面的谈判；

- ✓ 练习区分“理性利益”/“感性利益”/“个人利益”

**目标：**

- ◆ 会运用谈判前的“谈判清单”，
- ◆ 能运用“让步分析工具”，情境模拟练习“固定要素”和“让步策略”。
- ◆ 分析基于表面立场背后的“利益”

**单元4：谈判步骤（二）——提案引导**

**2hr**

- ✓ 思考讨论：先开价还是后开价？
- ✓ 用“条件句”开场,掌握可进可退的钥匙
- ✓ 有理有据“搭柱子”的提案，让提案先声夺人
- ✓ 推测虚实、有效提案的四大招
- ✓ 影响对方的期望值
- ✓ 站在对方角度思考提案
- ✓ 练习：给你的提案搭柱子,举实际谈判做提案实例演练；

**目标：**

- ◆ 学习提案的框架结构和话术
- ◆ 学会运用“条件句”来提案并引导对方期望值
- ◆ 掌握有理有据搭柱子的“提案思路”

**单元5：谈判步骤（三）——讨价还价**

**3hr**

- ✓ 讨价还价谈判的技巧(高抛、捍卫、做加法、做减法、交集法)
- ✓ 讨价还价的原则
- ✓ 讨价还价的心理博弈
- ✓ 让步的技巧和艺术
- ✓ 谈判桌上的心理博弈与推挡功夫
- ✓ 让价格与各种条件捆绑,用各种组合探寻最有优势的谈判结果
- ✓ 真实案例角色演练:讨价还价 (用实际案例组与组在之间 PK 挑战)

**目标：**

- ◆ 学习讨价还价的原则与战术技巧
- ◆ 掌握“有条件让步”、“打组合战”的方法技巧
- ◆ 学习和掌握谈判桌上的各种“推挡”功夫。

**单元6：谈判步骤（四）——促成协议**

**2-4hr**

- ✓ 推进谈判收尾的技巧
- ✓ 拓宽思路(交集法,切割法,拓展法)
- ✓ 谈判柔道术
- ✓ 探讨谈判中可能出现的各种僵局/异议/圈套等问题应对
- ✓ 达成共识的技巧
- ✓ 确认协议
- ✓ DESC 异议处理谈判技巧演练
- ✓ 把面子留给对方,里子留给自己，实现“感觉双赢”（水分被拧干）
- ✓ 学员运用正在谈判的项目，结合在课程中相关的概念和技巧,提出相关的问题
- ✓ 实战商务谈判案例模拟演练
- ✓ 行动改善计划

**目标：**

- ◆ 学习协议阶段的拓宽思路解决问题方法
- ◆ 掌握 僵局/异议/圈套等问题应对
- ◆ 练习并点评探讨企业现有谈判案例和问题。

**单元七：影响力（心理学）原则与谈判的结**

**合**

- ✓ 一致性原理
- ✓ 互惠原理
- ✓ 专家权威
- ✓ 同流交流
- ✓ 稀缺
- ✓ 社会认同