
《投资谈判技巧和难点》课程大纲

【课程对象】

- 1、企业董事长、总裁、总经理、财务总监、财务经理、主管会计、投融资负责人等中高层管理者；
- 2、金融机构（银行、证券、保险、期货、投资公司等）高级从业人员；
- 3、其他有志于从事风险投资与私募股权投资工作的各界人士。

【课程模块】

【1】投资谈判相关要素：

- 1、谈判是一种交流
- 2、方互相理解，互相妥协，希望达成一致的过程
- 3、谈判不是辩论
- 4、谈判金三角
- 5、谈判的三个层次
- 6、谈判者需要掌握的核心技能
- 7、投资业务拓展和谈判的特点

【2】投资谈判的五个阶段：

- 1、项目背景分析
- 2、谈判准备阶段
- 3、谈判开始阶段
- 4、谈判展开阶段
- 5、谈判磋商阶段
- 6、投资协议达成阶段
- 7、投资谈判案例分析：1-3

【3】投资业务谈判策略技巧：

- 1、展现实力、取得信任
- 2、准备充分、提前筹划
- 3、直面主题、掌握主动
- 4、平衡兼顾、目标明确
- 5、务实求成、有平常心
- 6、发掘需求、有同理心
- 7、综合案例分析

【4】投资并购、融资谈判重点事项：

- 1、投资并购、融资谈判要点
- 2、投资并购、融资对象具备的一般特点
- 3、投资并购、融资对象的需求
- 4、我们的需求
- 5、谈判前的准备工作

-
- 6、第一次谈判
 - 7、第二次谈判
 - 8、谈判中应注意的问题
 - 9、对谈判对象进行佐证
 - 10、谈判的大致内容
 - (1)谈判时思维一定要缜密和清晰
 - (2)掌握谈判的主动权
 - (3)要掌握商业谈判中让步和坚持的火候
 - (4)商业谈判要厚道
 - 11、客户异议处理基本方法

【5】投资谈判难点分析：

- 1、投资并购项目估值谈判
- 2、投资项目股东选择
- 3、投资项目战略选择
- 4、投资项目商业模式
- 5、投资项目公司治理结构
- 6、投资项目对赌协议
- 7、投资项目资本运作规划
- 8、投资项目-投资谈判案例分析：投资并购、融资（1-5）