

## 《双赢谈判沟通技巧》课程大纲



### 【课程背景】

在生活中，从以物易物的时代到今天，谈判无处不在。除了狭义的正式场合下的商务谈判之外，一切协商、交涉、商量等环节都可以视作谈判。谈判是日常工作、生活的一部分，只要你需要与他人合作，就无法避免进行谈判。

出色的谈判能力与高超的谈判技巧正在成为每个人的一项基本素质和竞争能力，谈判对事业生活发挥的巨大影响已经到了不可忽视的地步，如何成为真正的谈判高手？如何与其他的谈判高手过招？如何在各种商务活动乃至人生的各个场合应对自如？我们需要专业的谈判技巧训练。

无数的商业合作结果都证明，在谈判中一方赢一方输的对抗模式会让双方都付出高昂的代价。这种代价可能是：拉锯式的谈判，员工不配合，合作时故意拖延，为对方设立障碍，顾客流失……

《双赢谈判沟通技巧》凝结了谈判专家的经验与研究，融中西方博弈智慧于一炉，是现代职业人士提升谈判能力、企业训练业务精英必备的专业训练课

程。

**【课程收益】** 完成本课程后，学员将能够

- 深刻认识到哪些是在谈判中鼓励使用的行为和哪些是避免使用的行为
- 了解自己在谈判风格上的优缺点
- 学会使用在商务谈判中的各种策略
- 使用熟练的谈判者行为来准备、计划和进行双赢谈判
- 把握谈判要领，有效的发挥谈判的创意层面，创造各种成交的可能

**【授课方式】** 案例研讨，心理测试，小组讨论管理，模拟等互动形式，故事分享  
轻松活泼，在自然而然中学习谈判

**【目标学员】** 各级管理者，采购精英，销售精英等需要做谈判的相关人员

**【课程大纲】**

## **单元1 谈判准备——让过程胸有成竹**

- 1.1 什么是谈判
- 1.2 视频 – 为了什么进行谈判
- 1.3 需求筹码分析
- 1.4 积极情绪的感染力
- 1.5 商务洽谈中的实际需求与筹码研究

## **单元2 谈判过程——让结果水到渠成**

- 2.1 冲突类型
- 2.2 谈判风格

2.3 各阶段关键任务和主要风格

2.4 谈判策略

### **单元3 谈判双方——让自己知己知彼**

3.1 肢体语言及典型意义

3.2 社交行为风格对谈判的影响