

Rem 商战博弈

博弈策略与谈判技巧

模拟沙盘【商战博弈】推演课程

主讲：张朝辉

【课程背景】

“博弈”一词，最早出现在公元前四百年的《论语》中：子曰：“饱食终日，无所用心，难矣哉！不有博弈者乎，为之犹贤乎已。”

在我们现实的生活中，获取、付出、对抗、谈判、沟通等状态随影逐形：婴儿时用啼哭获得哺乳，幼儿时以哭闹得到糖果，少儿时与同学交换玩具，少年时高考填报志愿，工作后与客户谈合同，与卖家谈价格，与他人谈合作，小到买菜讨价还价，酒桌敬酒挡酒，大至买车买房争取优惠，与同事竞聘同一个岗位……博弈与谈判，几乎是每天与我们相伴相随！

《商战博弈》沙盘模拟培训课程，以一个崭新的体验形式，将博弈的策略分析与谈判的技巧方法，全方位的呈现在你面前！

【课程收益】

- 1 认知和理解工作与生活中常见的博弈情境；
- 2 掌握化解常见的博弈窘境的思维方式、技巧方法；
- 3 掌握获得谈判主动权的技能；
- 4 掌握谈判双方顺利成交的技巧；
- 5 认知谈判过程中的常见错误。

【沙盘简介】

《商战博弈》沙盘模拟培训课程，将我们日常工作和生活中遇到的各类博弈与谈判场景进行了汇集和体验性设计，以“地块竞拍”、“建筑收益”、“地域话语权”、“区域合作”、“产业置换”等各种沙盘模拟环境，将你带入博弈与谈判的各种情境当中，既有棘手的关键事件让你面临不同的思考和选择，又让你感受到领导者资源和管理能力、管理思维的限制，从而激发出你最大限度的领导力与谈判技能，获取最终的“事业成功”。

课程具有互动性、趣味性、竞争性、逻辑性，能够最大限度的调动学员的学习兴趣，使学员在培训中处于高度兴奋、高度集中的状态，充分运用听、说、学、做、改等一系列学习手段，并充分调动感官功能和逻辑思维，对所学的内容形成深度记忆，更重要的是能够将学到的思维和方法很快地运用在实际的工作中。让学习更实用、更高效、更落地。

【课程特色】

需求诊断：课前充分沟通，精准定位培训需求，并针对性设计案例。

情境设计：依据课前调研结果，设计工作场景案例，更便于理解和认知。

教学生动：在沙盘推演中体验、融入，激发好奇心与好胜心。

工具落地：课堂上体验，课程中训练，多形式确保工具熟练应用。

【课程对象】

中高层管理者、各部门负责人、初阶经理人

【课程时间】

1天-2天（6小时/天）

【人数要求】

为保证效果，20-50人最佳

【课程大纲】

一、 课程导入

- 1 开场破冰及课程导入
- 2 公司组建
- 3 团队展示

二、 规则导入

- 1 背景介绍
- 2 熟悉教具
- 3 规则讲解

三、 模拟---雄霸天下之圈地时期

- 1 分组决策
- 2 拍卖竞争

【知识点体验】

课堂现象 1：两个或以上的组织选择了同一初创地，形成“囚徒困境”

- (1) “囚徒困境”是“纳什均衡”非合作的一个模型
- (2) “囚徒困境”的特征
- (3) 走出“囚徒困境”的条件

四、 模拟---逐鹿群雄之话语权争夺

- 1 分析自我优势与劣势，制定下一步运营策略
- 2 拍卖竞争与博弈争夺
- 3 集体研讨，明确多方竞争关系

【知识点体验】

课堂现象 2：竞拍中针锋相对，谁也不退步，形成“懦夫博弈”

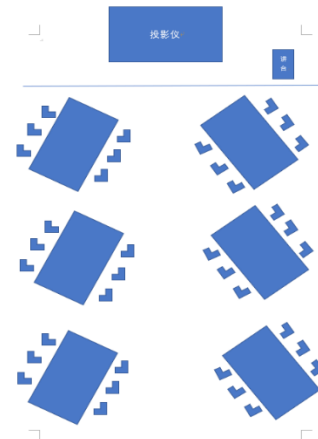
- (1) 懦夫博弈的双方都是理性的
- (2) 懦夫博弈拼的是策略，不断用底线策略去试探对方
- (3) 化解工作、生活中懦夫博弈的思维方式

课堂现象 3：用自己的各种“优势”获得拍品

- (1) 区分真象与假象
- (2) 找到自己的“卷心菜”（优势）

五、 模拟---逐鹿群雄之资源整合

- 1 合作与竞争，冲突与合作



2 拍卖竞争与博弈谈判

【知识点体验】

课堂现象 4：与对方进行交换、合作、购买

- (1) 如何掌握谈判的杠杆
- (2) 如何卖个好价钱
- (3) 如何使对方重视己方提议
- (4) 如何避免仓促成交

六、 模拟---乱世之争之平定天下

- 1 话语权与利益均衡争夺战
- 2 拍卖与最终利益争夺
- 3 结算收益

【知识点体验】

课堂现象 5：各自为了自己的最大利益寻找“合作者”——“海盗分金”

- (1) 海盗分金的博弈模型
- (2) 怎样让对方助你得偿所愿
- (3) 如何应付威胁
- (4) 如何抵御峒吓

七、 沙盘总结，成果升华

- 1 反思体验感受，梳理学习成果
【工具】《学习收获卡》
- 2 学员小组讨论，倾听团队感受
- 3 学员代表分享，倾听他人感受
- 4 世界咖啡模式，交换心得收获
- 5 学员再次分享，成果收获递进
- 6 拟定行动计划，建立责任担当
【工具】《培训落地行动表》