

# 谈判高手<sup>©</sup>

## 国际培训与教学技术学院 (ITTTI) 版权课程

### 课程概述

本课程提炼各行各业谈判高手的心智、逻辑、策略、技巧精华内容，用以提升企业销售或管理人员谈判技能、心理素质，训练内外兼修、心理素质及策略技巧都强的“谈判高手”。

本课重点涵盖多赢式商务谈判要点、谈判者与对手心理个性分析、谈判策略与谈判技巧等内容，辅以测试工具、案例分析、实例演练与结合实际工作的心理辅导、心理练习，力求在三天的时间中，使受训者较熟练运用谈判技巧、心理博弈；并能尝试运用创新的多赢谈判策略，为成为强有力的商务谈判高手打下基础。

### 学员对象

需要进行商务谈判的管理、销售岗位员工及其他需要谈判的人士

### 培训目标

上完课后学员能够：用技能、行策略、熟程序、通难关；

提升内在力量，增加自我价值，能处理常见艰难关隘；

熟练应对困难、复杂的商务谈判，争取利益、达成共识、取得好的效果；

### 课程时长

12-18 小时，2-3 天

### 培训方式

课堂讲授 □ 技能测试 □ 案例研讨 □ 录像分析 □ 实战演练 □

# 课程大纲

## 第一篇 谈判高手基本功

一、企业利润从何而来——商务谈判带来“真金白银”

二、你是哪级谈判者——高手身份定位

1、你是怎样的谈判者—谈判能力心理测试

2、四种水平的谈判者分析

三、商务谈判实用原则

1、十大案例模拟

见招拆招：谈判基本技巧18 要诀

四、有效应对四类型谈判者

五、强大的内心：成为“鹰”的心智模式提升

1、资格感

- 精准的身份定位

- 资格感练习

2、内心力量

- 持续加力

- 借力法

3、三赢前提下效果导向思维

- 三赢式排列技巧

- 目标梳理

- 多线思维

- 突破局限信念

4、面向未来、创造价值

- 未来趋势分析

- 各方价值分析

5、成为“鹰”式谈判高手！

## 第二篇 谈判高手的逻辑

一、来个学术定义

1、图解谈判

2、商务谈判特点

## 二、我们为什么要谈判？

## 三、从价值看谈判——多赢谈判

1. 谈判模式
  - 零和谈判
  - 整合谈判
  - 加值谈判
  - 混合谈判
2. 多赢条件
  - 帕累托效率未达最优
  - 价值取向不同
  - 有可交换资源
  - 有可选方案
3. 多赢的思路

## 第三篇 谈判高手的“对战”攻略

### 一、谈判力学

1. 情报筹码
  - 天—谈判产生的原因
  - 时—谈判时间
  - 地—谈判地点
  - 利—谈判及谈判者的目标
  - 人—谈判人事安排（双方）
  - 和—谈判的环境影响因素
2. 准备筹码
  - 策略规划
  - 心理准备
  - 生理准备
  - 谈判演练
3. 时间筹码
  - 谈判周期
  - 谈判时机
  - 谈判时限
4. 权势筹码
  - 有权筹码
  - 无权筹
  - 码
  - 位势筹码
5. 玩转筹码：SWOT 分析

- 案例：蔬菜供应的谈判难题

## 二、谈判乐章

- 1、准备序曲 10 节
- 2、开局 5 计
- 3、发盘 5 计
- 4、还盘 11 计
- 5、接受 6 计
- 6、签约 4 点

## 三、商务谈判特殊策略

1. 避开预算陷阱
2. 突破僵局
3. 突破固定价格
4. 成交策略



## 第四篇 谁是大赢家？—谈判实战模拟演练

### 模拟实战：终极揭秘

(学员导师、点评、反思、总结)

主讲：周子淳，谈判说服力导师，国际培教院（ITTTI）授权培训师。



以上客户见证，分别为：帝航集团，苏州玛努利，平安产险，安徽华晟新能源……