

# 商务谈判策略与技巧

## 培训目的：

- ◇ 明晰商务谈判的真谛、合理规划不战而屈人之兵；
- ◇ 掌握谈判各阶段的策略和技巧有效主导谈判进程。

## 培训课时：

6小时

## 培训对象：

公司客户经理

## 课程概要：

### 第一部分、什么是商务谈判？

- 1、银行商务谈判的主要内容
- 2、商务谈判的8大原则：① 获利而非获胜 ② 决不让步、除非交换……

### 第二部分、庙算：谈判的准备

- 1、知己知彼：如何做谈判形势分析 —— 买方有劣势吗？  
工具：雷达图
- 2、取舍之道：如何确定谈判目标 —— 理想目标 VS 满意目标
- 3、寸土必争：如何设置谈判底线 —— 多种替代方案
- 4、排兵布阵：谈判的时间、地点、人员
- 小组讨论一：议价空间与让步策略
- 5、攻守有道：谈判进程的规划
- 6、进退有方：谈判策略的规划

### 第三部分、谈判的开局策略

- 1、开价策略
- 2、分割策略
- 3、假拒策略
- 4、故做惊讶
- 5、故作姿态
- 6、钳子策略

### 第四部分、谈判的中盘策略

- 1、虚拟领导
- 2、避免敌对
- 3、服务贬值
- 4、切勿折中
- 5、推手策略
- 6、礼尚往来

#### **第五部分、谈判的收关策略**

##### ○ 小组讨论二：让步幅度选择

- 1、黑脸/白脸
- 2、蚕食策略
- 3、让步策略
- 4、回收策略
- 5、安慰策略
- 6、推进策略

#### **第六部分、致人而不致于人：如何控制谈判**

##### ☆ 谈判演练：实战情景模拟演练

- 1、谈判中的施压点和施压技巧
- 2、谈判中圈套、陷阱的识别与应对技巧
- ① 拆分报价 ② 声东击西 ……
- 3、谈判陷入僵局时的应对技巧

课程回顾与总结

谈判能力测评