

# 国际工程项目谈判策略与实务

## 课程大纲

### 1. 课程背景

沟通与谈判是国际工程项目管理工作的一项核心工作，谈判能力是成功的项目经理必备的一项基础能力。在项目管理和商业活动中，需要进行各种各样的谈判，例如合同谈判、回款谈判、变更索赔谈判、争议解决谈判、协作谈判、内部谈判等等。面对成熟、老道的，或强势、凌厉的谈判对手，项目和企业管理者时常缺乏因谈判策略和谈判技巧的欠缺而功亏一篑，或痛失良机。

不言而喻，成功的商业谈判是世界上赚钱最快的商业活动之一。而这一现象也从侧面反映出，真正掌握商业谈判技能的业界人士少之又少，甚至可以说是凤毛麟角。很多人并不知道为什么商业谈判很容易陷入僵局，或不了了之。那是因为很多谈判者都会陷入立场之争，而不是进行利益的共创和共享。而只有少数顶级的谈判者才懂得：人与人“较劲”，苦不堪言；人与人协作，妙不可言。

本课程是针对国际工程界谈判困境的一场及时雨，旨在为国际工程界人士透彻揭示谈判的本质性原理、讲透具体商业谈判方法。它致力于解决国际工程谈判中的痛点问题，帮助国际工程经营者和管理者提升谈判的专业度和实务效能。

### 2. 学习目标

- 1) 理解谈判的本质，并建立积极的、建设性的谈判心态和思维。
- 2) 掌握分配式谈判和整合式谈判的核心策略，并能灵活应用于国际工程谈判中。
- 3) 能自信地分析、发起、计划、实施谈判。
- 4) 练习、应用谈判的实用技巧，提升应对困难谈判对手和复杂谈判局面的能力。

### 3. 课程时间

1-2天。

### 4. 课程对象

- 1) 公司高层管理人员、项目经理、业务开发经理、商务经理、合同经理、采购经理、人力资源经理、工程管理人员等。
- 2) 国际业务开发和国际项目管理人员。

## 5. 课程大纲

### 破冰与开场

- 1 **为什么“国际工程人”必须懂谈判**
  - 1.1 什么是谈判?
  - 1.2 对谈判的常见误解
  - 1.3 国际工程项目中谈判的价值
  - 1.4 国际工程项目谈判的痛点和挑战
  - 1.5 **案例：谈判颠覆工程项目的绩效**
  
- 2 **谈判的基本模型和核心概念**
  - 2.1 谈判的基本模型
  - 2.2 谈判的三个核心概念
  - 2.3 由谈判模型引出的“四大推论”
  
- 3 **谈判的核心策略**
  - 3.1 分配式谈判的策略
  - 3.2 整合式谈判的策略
  - 3.3 谈判的“四重境界”
  - 3.4 **案例：某工程项目价格谈判；某项目工程质量问题处理谈判**
  
- 4 **工程项目谈判“八步法”**
  - 4.1 第一步：筹划 (Plan)
  - 4.2 第二步：开局 (Open)
  - 4.3 第三步：探寻 (Probe)
  - 4.4 第四步：提议 (Propose)
  - 4.5 第五步：反馈 (Counter)
  - 4.6 第六步：推进 (Drive)
  - 4.7 第七步：成交 (Conclude)
  - 4.8 第八步：履约 (Implement)
  - 4.9 **案例：某大型建设项目合同谈判**
  
- 5 **国际工程项目谈判实务**
  - 5.1 国际工程项目全过程合同管理
  - 5.2 合同条件谈判
  - 5.3 合同价格谈判
  - 5.4 变更索赔谈判
  - 5.5 回款谈判
  - 5.5 **案例：合同条件谈判；回款谈判**

- 6                   **如何提升谈判效能**
  - 6.1                如何应对文化差异？
  - 6.2                如何提升谈判力？
  - 6.3                如何面对强势对手？
  - 6.4                如何面对弱势对手？
  - 6.5                如何突破僵局？
  - 6.6                如何掌控情绪？
  
- 7                   **谈判演练及复盘**
  - 7.1                国际工程项目场景谈判演练
  - 7.2                谈判演练复盘与讨论

## **回顾与总结**