

双赢谈判技巧 (2天)

✦ 为什么要学习这门课程 (Why) :

一位销售人员或商务人士，如果没有良好的谈判能力，不仅难以赢得应得的利益，很有可能连对方的尊重都不能获得。

正如业余运动员和职业运动员存在差别一样，进行谈判的非专业选手与专业选手之间也有明显的不同，这表现在谈判的心理素质、谈判技巧的熟练使用以及能取得的谈判成果等方面，而如果要提高这些方面的水平，就需要接受专门的训练。

这门《双赢谈判技巧》正是为有愿望成为谈判专业选手的销售人员而设。对采购人员或其他商务人士也有非常积极的帮助。

✦ 这门课程讲些什么 (What) :

本课程包括三大部分，即对双赢的认识、谈判前力量分析和谈判过程的把握。

在第一部分，借助一个小游戏，分析谈判者的心理活动，让学员更深一步的理解双赢，破除对达成双赢有悖的思想，强化正确的认知。在思路理清的情况下学习谈判，效果更佳。

在第二部分，通过一段专门的教学录像，探讨一位专业的谈判选手，在正式上场前的准备阶段所做的实力对比分析，从而帮助自己制定合理的谈判目标。

在第三部分，继续结合教学录像，探讨专业谈判选手在谈判过程中所坚持的五个原则。在原则学习过程之中，帮助学员更深一步的学习解读客户、强化论证等与谈判密切相关的核心能力。最后，借助案例让学员了解双方常用的战术、圈套和困难应对等。

✦ 课程是怎样进行的 (How) :

因为谈判是一个高度实战的课题，所以，本课程中任何重要知识点的学习，都离不开案例和互动。故，课程采用大量的游戏、案例、小讨论、录像分析、角色扮演等手段，以增加学员的兴趣、感受程度，加强知识点的把握，从而更直接的激发学员去认同、掌握和实践所学技巧。

✦ 学习后的收获 (Benefit) :

培训结束后，学员将获得以下收益：

- 更全面、更深刻的认识谈判，理解双赢，为谈判建立策略性的思维；
- 能够结合所学对工作中的谈判局势进行分析，为谈判设定合理的目标；
- 掌握专业谈判者在谈判过程中坚持的五个原则和动作使用要领，加强解读客户意图和论证说服的能力，提高对客户的影响力；
- 能够识别谈判对方常用的战术手段和圈套；
- 尝试将知识条理化，内省外察，对即将来临的谈判胸有成竹。

🌟 学习大纲 (Guideline) :

时间	内容	方法	目的
第一天：上午			
09:00-10:30	1. 学习的方法 <ul style="list-style-type: none"> • 破冰 • 学习合同 • 学习的方法 	讲解 对话	建立轻松的学习氛围，掌握好的学习方法，提高学习效果。
	2. 认识谈判，理解双赢 <ul style="list-style-type: none"> • 列举您身边的谈判现象 • 区分销售、沟通和谈判 • 谈判是过程而非目的 • 探讨不谈而胜：让对方说是的技术 • 游戏：黑白牌 • 何为双赢，赢是动机还是结果 • 在谈判过程中，观察自己的心态和行为 • 小讨论：影响谈判结果的因素 	讲解 对话 游戏	<ul style="list-style-type: none"> • 认识谈判和谈判的局限性，在学谈判之前，先树立“不谈而胜”的观念； • 通过游戏,使学员加深对双赢的认识,结合点评,能够观察到先前不合理的观念,并决心调整。
10 : 30-10 : 45 茶歇			
10:45-12:00	3. 分析谈判双方的力量 <ul style="list-style-type: none"> • 什么是力量 • 力量如何发生作用 • 分析买卖双方被影响的五种力量 1) 时间的紧迫性 2) 选择的范围 3) 了解底细 4) 规模和量 5) 影响力 • 采购方常见的力量和使用方式 • 销售方常见的力量和使用方式 • 如何削弱对方的力量 • 为自己创造新的力量 	讲解 录像分析 小组讨论	<ul style="list-style-type: none"> • 了解谈判对方经常施加哪些力量，为何力量产生效力； • 学习破解对方力量的方法，为自己创造新的力量； • 能够利用所学，分析身边的谈判。
第一天：下午			
13:00-15:00	4. 强化沟通能力 <ul style="list-style-type: none"> • 谈判者在谈判时常发生的沟通失误 • 如何把沟通推向深入 • 倾听的技术 • 表达的技术 • 提问的技术 • 通过观察非语言信息解读客户 	讲解 练习题 录像分析	通过沟通技巧的学习，提高参加人员的谈判效率。
15 : 00-15 : 15 茶歇			

<p>15:15-16:30</p>	<p>5. 强化论证能力</p> <ul style="list-style-type: none"> • 论证的基本原理 • 常见的论证方式和运用效果 • 案例分析：一次论证 • 判断出牌的时机 • 有效的运用几大论证方式 • 小组作业：建立论证仓库 • 全方位的提升个人影响力 	<p>讲解 案例分析 小组作业和讨论</p>	<p>强化学员的论证能力，做一个有说服力的谈判者。</p>
<p>第二天：上午</p>			
<p>09:00-12:00</p>	<p>6. 把握谈判的过程</p> <ul style="list-style-type: none"> • 谈判的总体流程 • 谈判节奏的把握和控制 • 高抛：建立一个较高的起点 • 论证：从对方利益的角度捍卫这个起点 • 回报：回报是让步的前提 • 递减：把握让步的幅度和节奏 • 锁定：巩固成果，一步步的获得承诺 • 各动作中，对方可能的战术及破解 	<p>讲解 录像分析 小组讨论</p>	<p>把握谈判过程中，专业谈判选手坚持的五个基本原则和动作使用要领。</p>
<p>第二天：下午</p>			
<p>13:00-15:00</p>	<p>7. 战术、僵局和圈套</p> <ul style="list-style-type: none"> • 采购方常用的战术及破解 • 销售方常用的战术及破解 • 对僵局的认识 • 避免僵局 • 打破僵局的方式 • 识别对手常用的圈套 	<p>讲解 小组讨论 录像分析</p>	<p>通过对战术、僵局和圈套的了解，对谈判过程中可能出现的种种状况，有所准备。</p>
<p>15 : 00-15 : 15 茶歇</p>			
<p>15:15-16:30</p>	<p>8. 了解您的谈判风格</p> <ul style="list-style-type: none"> • 影响谈判风格的因素 • 了解您的谈判风格 • 不同风格的谈判特点 • 识别和应对不同风格的客户 • 适当的发挥长处，具体的纠正短处 <p>9. 总结、答疑、行动计划</p>	<p>讲解 讨论 测试</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 通过测试了解学员的谈判风格，发现自己的长处和需要完善的地方。 • 激发学员热情，积极实践双赢思想和谈判技巧，把所学知识转化为个人的能力。