

巅峰对决： 商战博弈之商务谈判

(浓缩版)

全面打造高水准、职业化的商务谈判师

每一次谈判，大到耗资数亿美元搅动行业格局的企业并购，小到订购一种纽扣的几毫厘差价，对谈判双方都是一种挑战，是进攻与防守的过程，是铸矛与固盾的艺术！

不管你是否愿意，你已经被残酷的商战拉进谈判的漩涡，或许你已经身经百战，有过成功，更有事后后悔不已的挫折，那么你需要一个环境，让您静下心来总结经验，通过演练发现谈判的规律、科学化操作方法及谈判节奏控制技巧！



或许你刚踏入采购或是大客户销售部门，对即将到来的谈判充满忐忑，那么你需要一个环境，学习在不同的条件下，与对手进行最冷静的谈判模拟演练，在这里，给您的是最真实的案例，真实的谈判场景，你可能回出现很多判断的失误，陷入谈判的陷阱，最怕的就是明天你在实际中发生失误，经过老师的指点，可以让您出现在对手面前时，成为对手最不愿碰到的谈判代表！

《商战博弈之商务谈判》不仅能解答你在谈判中遇到的 10 大困惑，还将提供各种实用的谈判工具，另外还能帮助你认识自己独有的谈判风格，并从心态上和行为上提高你的谈判能力和素质。

培·训·特·点

本培训有别于其它谈判培训，其最大的特点是：案例教学，即以案例引导出理论，并以理论阐释案例。案例分析时，不是从单方面的买方，或卖方的角度去分析，而是将谈判中的甲、乙双方置于同一平台展开深度剖析，让学员全景式地透视谈判一方如何出招，另一方又如何接招、拆

招，从中汲取有益的谈判经验，并防范那些不规范的、风险性的操作。

本培训以学员为主体，覆盖谈判实践的诸多方面，把谈判理论与实战操作相结合，紧扣企业现状和需求，以及时下财经动态，更强调技巧与方法，知识新颖独特，实用性、时效性和互动性强。近 60 个案例深入浅出的剖析和情景演练，让学员在高度紧张而刺激的谈判氛围中，充分体验真实商战场景下，“真刀真枪”的实战谈判。

我们的口号是：在最有效的时间内，浓缩最有价值的谈判知识和技法，让你的投资增值！

培·训·收·获

通过本课学习，您将掌握谈判的 11 大实用工具：

- 1、制定谈判计划和工作链
- 2、各自议价模型
- 3、价格谈判的步骤
- 4、价格与成本分析的方法
- 5、买卖双方的开价原理
- 6、“需求-BATNA”评估模型
- 7、用“分解法”测算对方底价
- 8、“相机合同”及“认知对比原理”
- 9、“决策树”和“沉锚效应”
- 10、“釜底抽薪”战术与“红鲱鱼策略”
- 11、谈判风格测试

培·训·大·纲

第一讲：谈判的原则及行动纲领

- 壹、谈判的三大基本原则
- 贰、谈判的两种类型及战略
- 参、谈判风格与行为表现
- 四、谈判认识上的五大误区
- 五、谈判的 20 条行动纲领
- 六、买卖双方的价值平衡模型
- 七、利益分歧导致谈判
- 八、商务谈判的五大特征

案例分析与讨论

第二讲：谈判战略制定与节奏控制

- 一、谈判分析的七个核心要素
- 二、交易双方合作关系矩阵
- 三、谈判战略选择模型
- 四、什么情况下不适合谈判
- 五、掌控谈判节奏的三要务
- 六、谈判战略谋划四步曲
- 七、谈判必备的四把武器
- 八、影响谈判成功的六大障碍
- 九、防范谈判中的九个漏洞

第三讲：情景演练:鳄鱼潭

附：作为谈判者曾经的困惑

- 1、你知道谈判者最不该做的事是什么吗？
- 2、打破谈判僵局最有效的策略是什么？
- 3、如何出价才能使你的掌控力更强？
- 4、当你接手一个谈判案子后，最首要的任务是什么？
- 5、谈判最基本的原则是什么？

通过本课学习，不仅能解答你在谈判中遇到的以上困惑，还能帮助你认识自己的谈判风格，并从心态上和行为上提高你的谈判能力和素质。

培·训·对·象

各类企业中高层管理者，包括：总经理、副总经理、总经理助理、营销总监、投融资财务总监、招投标人员、采购经理、销售经理，以及所有对商务谈判感兴趣的有识之士。