

策略性商务沟通谈判技巧

一、 到底什么是谈判？

1. 谈判成立的两大前提
2. 谈判发生的四大要素
3. 谈判的基本定义
4. 谈判的“台上”与“台下”

二、 谈判的战略选择

1. 谈判准备的三个关键词：“局、势、术”
2. 建立局面分析模型
3. 局面分析的四大要素
4. 谈判的势--你的筹码在哪里？
5. 缺乏“势”怎么办？

有能力就去造势——朝鲜停战协定

没能力就去借势——真势与假势

做减法去挫对方势——挫势的五大策略

视频案例：劝解轻生者

6. 谈判基本战术选择的原则

7. 谈判的核心目的是双赢

- (1) 什么是“双赢”
- (2) 实现双赢的两大核心前提
- (3) 双赢的本质就是“让步与交换”

- (4) 不要意气用事也不要让对方进入意气用事状态
- (5) 不要人为制造僵局

三、谈判战略战术确定五步法

- 1.信息情报搜集与分析
- 2.谈判基本目标确定及合作空间分析
- 3.双方优劣势分析及基本筹码分析
- 4.谈判阶段设定与议题议程
- 5.谈判策略设定
 - (1) 战术环节设定
 - (2) 人员角色确定
 - (3) 第三方及备案
 - (4) 特殊策略等

四、如何开局确立优势

1. 开局战术一：塑造自身气场
 视频案例：李鸿章的开局艺术
2. 开局战术二：根据地法则
3. 开局战术三：预先框视
4. 开局战术四：垫子
5. 开局战术五：制约

五、谈判的博弈

1. 为什么存在博弈--信息不对称
2. 博弈论的基本内容
3. 博弈阶段的核心观点
4. 博弈阶段怎么出好牌--诱之以利、阻之以难
 - (1) 如何“诱之以利”——给利益、消顾虑

 视频案例：吴站长
 - (2) 如何“阻之以难”——达不到、给不了、不合适
 - (3) 如何提出“方案 B”——开关门战术
5. 如何让你的建议更容易被对方接受
 - (1) 人为什么会反对对方的建议
 - (2) 什么是 SPIN 的说话逻辑
 - (3) SPIN 的核心关键是什么
 - (4) 如何增强 SPIN 的威力

 视频案例：SPIN 运用
6. 如何用挂钩战术扩大己方优势
 - (1) 什么是挂钩
 - (2) 挂钩用在什么时候
 - (3) 使用挂钩的三个基本方式
 - (4) 如何破除对方的挂钩

7. 用观念转化来化解对方顽固想法

- (1) 什么是观念转化
- (2) 观念转化的纵向三步骤
- (3) 观念转化的横向三阶段

8. 用施压技巧去争取优势增加筹码（黑脸战术）

- (1) 我有退路
- (2) 没有退路拉你垫背
- (3) 你错的比我多或者都是你的错
- (4) 你损失比我大
- (5) 不要只考虑这一次
- (6) 产生不利影响（企业声誉、人品道德以及其他）
- (7) 你不讲“武德”（政策、行规、法律制度规范）
- (8) 搬出实力第三方

9. 用拉拢技巧去减少实际损失（白脸战术）

- (1) 卖惨——自我制造僵局
- (2) 积极解决问题的态度
- (3) 情分与面子

(4) 搁置争议、合作共赢

(5) 为对方争取第三方利益

(6) 结成联盟一致对外

(7) 暗示最坏结果

10. 博弈阶段的八大台面技巧

逼、破、立、证、驳、切、断、转

六、总结确认与行动承诺

1. 为什么要总结确认
2. 总结确认什么
3. 如何做沟通的总结确认
4. 总结确认完还要行程行动承诺
5. 什么是行动承诺
6. 行动承诺的评判标准
7. 干掉无效承诺

七、过程中的风险控制

1. 搜集对方信用信息及过往案例
2. 熟悉行业法律规范

3. 不要混淆公私关系
4. 不要轻信口头承诺、任何承诺必需书面化
5. 在征得对方同意情况之下尽量保存音视频证据
6. 权责一定划分清晰
7. 签订有效的违约处罚条款
8. 充分利用补充条款
9. 在没有任何疑虑之前慎签合同