

创赢谈判技巧实战工作坊

【课程背景】

90%的谈判失败源于以下痛点：准备不足：盲目砍价，却不知对方底线情绪失控：被对方激怒或陷入对抗，导致谈判破裂让步不当：一退再退，最终签下"亏本协议"信息误判：错把对方"虚张声势"当真实威胁僵局无解：双方卡死在一个条款上，无法推进

本课程直接针对企业谈判中的高频痛点，通过"工具+话术+心理战"组合拳，让学员在价格谈判、资源争夺、冲突解决等场景中快速破局，避免"谈崩"或"被坑"，高效率达成谈判效果，并和谈判对手建立长期合作关系。

【课程收益】

- 思维升级：从"对抗"转向"合作"，建立双赢谈判底层逻辑
- 工具落地：掌握谈判核心模型、20种谈判技巧，快速应对实际场景
- 风险控制：识别谈判中的陷阱与心理博弈，避免常见失误
- 实战能力：通过模拟谈判演练，提升价格谈判、冲突解决、资源协调等能力
- 长期价值：强化关系维护意识，促成可持续的合作关系

【课程特色】

- 方法论+场景化：理论框架（如BATNA、ZOPA）与行业案例（销售、采购、职场协作）结合
- 高互动性：角色扮演、小组对抗谈判、实时反馈
- 即学即用：运用锚定效应、阶梯让步等20多种谈判战术提升谈判影响力
- 定制化内容：可根据企业需求聚焦特定领域（如销售谈判、采购谈判、薪资谈判等）

【课程对象】

- 销售/采购/HR等经常面临谈判的一线人员
- 创业者、商务负责人等需主导关键谈判的决策者
- 希望在冲突中争取资源的职场人士

【课程时长】

- 标准版：一天（6小时/天）
- 进阶版：2天（12小时，含深度演练）

【课程大纲】

双赢谈判的核心原则——对人温和对事强硬

1. 传统谈判 vs 双赢谈判的本质差异
2. 哈佛原则谈判法的四大支柱：人、利益、选项、标准

案例：图书馆

案例：分橘子

准备阶段——80%的失败在开始前已注定

1. 信息收集：对方需求、底线与隐藏动机分析
2. 关键工具：BATNA（最佳替代方案）、ZOPA（协议空间）

案例：酒店延迟退房

开局阶段——如何不被对方带节奏

1. 建立良好谈判氛围

- 运用"3C原则"（礼貌 Courtesy、自信 Confidence、专业 Competence）建立第一印象
- 非语言沟通技巧：适当的眼神接触、得体的肢体语言、合理的物理距离
- 破冰话题选择：行业趋势、共同经历、中性话题（避免政治宗教）

2. 信息获取技巧

- 开放式提问："您对这次合作最关注哪些方面？"
- 试探性提问："如果...您觉得怎么样？"句式
- 沉默技巧：适当停顿促使对方透露更多信息

3. 锚定价格

- 先出价还是后出价：信息透明不透明出价方式不同
- 暗示对方议价空间：不要被对方狮子大张口吓倒

案例：一份遗产

磋商阶段——谈判力与谈判战术

1. 谈判力

- 谈判力概念：谈判力就是战斗力
- 如何增强谈判力：借势及心理战

2. 利益交换原则

- 价值创造思维：识别可交换的非货币利益（账期、服务、资源等）
- 条件让步法则：每次让步必须换取相应回报
- 交易包设计：将多个议题捆绑协商（如价格+付款方式+售后服务）

3. 谈判战术及反战术

- 谈判战术介绍：20种谈判战术
- 如何应对：用战术应对战术

案例：团队小组谈判

成交阶段——如何避免临门一脚失败

1. 对方拖延不决：制造紧迫感
2. 临时反悔或加码：让对方感觉赢
3. 条款模糊引发后续纠纷：把口头承诺改成白纸黑字

案例：销售实战案例

成交阶段——不断在战斗中进步

1. 反省结果、过程
2. 反省检视行为的计划性与效果
3. 模拟不同的谈判做法
4. 建立谈判记录

工具：谈判反思表