

# 掌控谈判

- ◇ 计划授课时间：6 小时
- ◇ 培训对象：大客户营销人员
- ◇ 授课方式：现场讲授、案例分享、常见模式解析、事件研讨、模拟练习
- ◇ 培训目标：谈判是营销达成的关键，如何在谈判中把握先机，尽可能在谈判中获取期望的结果，推动事务向预期的方向发展是每个营销人员都关注的，本课程多维度剖析谈判的掌控关键，并梳理实用性极强的谈判推进流程，帮助学员提升谈判的掌控力，在达成自身目标的同时保持好良好关系，避免谈判失败。

## 课程大纲：

### 一、典型的谈判类型

- 1.1 谈判的目的是为了处理分歧
- 1.2 分配型谈判
- 1.3 整合型谈判
- 1.4 互动练习: 分辨谈判类型，选择合适策略
- 1.5 多阶谈判与多方谈判

### 二、谈判的四个关键设定

#### 2.1 最佳替代方案

- ◆ 是否有替代方案？哪个最佳？
- ◆ 找到“根”目的才能更好的选择替代方案
- ◆ 互动练习：你会怎么选择？

#### 2.2 底线

- ◆ 设定底线，尤其是价格底线
- ◆ 避免伪底线
- ◆ 牢记你的底线
- ◆ 互动练习：哪些真的是你的底线？

#### 2.3 评估弹性空间

- ◆ 什么是弹性空间
- ◆ 真实而丰富的信息帮助准确评估弹性空间
- ◆ 互动练习：空间有多宽？

#### 2.4 盘点隐性价值

- ◆ 扩大视野，并站在对手角度
- ◆ 隐性价值对谈判的作用
- ◆ 案例研讨：双赢的谈判

### 三、谈判的三个阶段

#### 3.1 准备阶段

- ◆ 做好谈判前的关键设定
- ◆ 明确关键人
- ◆ 尽可能的了解对手
- ◆ 采集客观标准
- ◆ 营造有利局势（天时、地利、人和）
- ◆ 设计谈判策略，备用至少一套灵活应对方案
- ◆ 案例练习及工具应用：谈判前夜

#### 3.2 现场谈判阶段

- ◆ 情绪准备
- ◆ 人员配合
- ◆ 取得良好开端的有效策略
- ◆ 突发情况的几种常用应对
- ◆ 困境中的破局
- ◆ 要避免的几种行为
- ◆ 倾听与沟通

#### 3.3 收尾阶段

- ◆ 收尾是为了更好的下一阶段
- ◆ 阶段性收尾的常用模式
- ◆ 争取阶段性成果
- ◆ 用形式巩固成果
- ◆ 收尾阶段的变数
- ◆ 案例研讨：功亏一篑的谈判

### 四、达成谈判的常见障碍

#### 4.1 不合理的期望

4.2 过分顽固

4.3 缺乏信任

4.4 情绪失控

五、大案例对抗 (可选)