

《成为谈判高手》

培训师：叶子群

谈判，无处不在！你也可以成为谈判高手

课程背景：

- ◇ 谈判，无处不在！内交外政需要谈判，商务合作需要谈判，销售成交需要谈判，夫妻关系、孩子教育等都需要谈判，我们每天都在谈判。
- ◇ 对个人来说，提高谈判能力会让你占尽先机与优势；对企业来说，学好谈判可以更好地维护雇佣关系，降低管理成本。在业务上可以增加利润，对外可以提高竞争力。因此，谈判适合每个人。

课程收获：

- ◇ 学习谈判的底层逻辑，积聚谈判势能，树立“赢”的信心；
- ◇ 学习谈判目标的设定原则及达成方法；
- ◇ 了解筹码在谈判中的重要性，并提升获得谈判筹码的能力；
- ◇ 提升谈判高手必备的四种能力，让你轻松应对各种谈判；
- ◇ 掌握谈判制胜的 10 个技巧与 10 种策略，让你在谈判中用智慧与谋略达成谈判目标，拿到理想的结果。

适合对象：

- ◇ 团队负责人、商务人员、管理人员、销售人员、采购人员等
- ◇ 公共服务人员（社区服务等）、危机处理人员、执法人员等
- ◇ 教师、家庭教育者等所有对沟通谈判感兴趣的人员。

培训时间：

- ◇ 精华班 1 天（6 小时）
- ◇ 卓越班 2 天（≥12 小时）

课程大纲：

第一讲 谈判准备-谈判是设计出来的

1. 谈判，无处不在
2. 谈判的宇宙法则
3. 谈判的过程是博弈
4. 先谋势，后谋利
5. 谈判前的三种结果
6. 谈判是设计出来的

第二讲 谈判目标设定

1. 谈判战略选择
2. 谈判目标设定方法
3. 谈判目标实施建议

第三讲 筹码-谈判成功的法器

1. 唯有筹码可以翻盘
2. 谈判的六个筹码
 - A. 第一个筹码：情报
 - B. 第二个筹码：时间
 - C. 第三个筹码：权威
 - D. 第四个筹码：稀有性
 - E. 第五个筹码：关系
 - F. 第六个筹码：成本

第四讲 谈判高手的四力提升训练

1. 亲和力
 - A. 对内亲和，身心一致
 - B. 对外亲和，打造和谐的谈判环境
2. 洞察力-有效获得信息筹码
 - A. 三秒识人术
 - B. 谈判桌上的读心术
3. 说服力-达成谈判目标
 - A. 谈判桌上的倾听技术
 - B. 谈判桌上的发问技术
 - C. 谈判桌上的回应技术
4. 情绪管理力
 - A. 识别并管理自己的情绪
 - B. 操控对方的情绪

第五讲 谈判制胜的 10 个技巧

1. 敢要求-生意不是求来的，是要求来的
2. 敢高开-谈判的结果取决于是否高开
3. 敢拒绝-敢拒绝比会拒绝更重要
4. 避免对抗
5. 学会装傻
6. 不要让对方知道你有拍板权
7. 准备好替代方案
8. 建好道场
9. 化解僵局
10. 拿到合同的起草权

第六讲 谈判制胜的 10 个高招

1. 制胜高招 1：锚定目标
2. 制胜高招 2：黑白脸
3. 制胜高招 3：锚定议题
4. 制胜高招 4：压枝摘桃
5. 制胜高招 5：抛钩钓鱼

6. 制胜高招 6：反间计
7. 制胜高招 7：临门一脚
8. 制胜高招 8：蚕食溉
9. 制胜高招 9：最后通牒
10. 制胜高招 10：走为上

第七讲 商务谈判中的谈价策略

1. 报价
 - A. 报价原则
 - B. 怎样报价对方容易接受
 - C. 报价的三种方法
 - D. 成交的三种状况
2. 还价
 - A. 还价总体策略与技巧
 - B. 还价的焦点
3. 让步
 - A. 让步的九种类型
 - B. 让步的基本要求
 - C. 让步策略 1：对等
 - D. 让步策略 2：即时