

谈判心理学

课程受众：谈判手、营销谈判者

课程时间：1天（6小时）

授课形式：案例分析+互动提问+视频播放+小组讨论+课堂呈现+情景演绎+角

色扮演

课程背景：

同样的谈判方式（技巧）、同样的客户、同样的环境，由不同的人去谈，结果不一样！谈判手必须通过周密的准备与心理的博弈，赢得谈判的短期与长期利益，是这次课程的主要设计方向。

这是一场有热度、有强度、有宽度的高情商谈判博弈技巧竞技类培训。

课程大纲：

第一讲：正确认知和理解商务谈判

单元收益：

谈判手自我认知、环境认知、时代认知、客户认知

了解谈判的标准、理解谈判的层次与分类

理解商务谈判的四大特点

理解商务谈判的三大要素

- 一、 开篇思考：战术上的勤奋掩盖不了战略上的懒惰
- 二、 开篇互动：在日常工作中哪些需要谈判？谈什么？
- 三、 影响谈判博弈思维的四大要素
- 四、 正确理解商务谈判中的“商务”与“谈判”
- 五、 一次成功谈判的五大条件
- 六、 衡量谈判的三个标准
- 七、 谈判的三个层次
- 八、 谈判的分类
- 九、 商务谈判的四大特点
- 十、 商务谈判的三大要素
- 十一、 影响业绩的四大要素

第二讲：商务谈判中常见的心理误区

单元收益：

正确理解谈判中常见的四大心理误区

- 一、 争对错、讲道理
- 二、 自己底牌全暴露在眼前（价值没谈透就告知价格）
- 三、 心理活动全写在脸上
- 四、 不敢面对、选择回避

第三讲：心理学在商务谈判中的应用

单元收益：

正确理解商务谈判动机与目的

掌握谈判手心态调整

理解在谈判前八方面准备

一、 商务谈判的五大动机与目的

■ 案例分析：

二、 根据“人”与“事”分析谈判小妙招

■ 实战案例：

三、 谈判手心态调整

四、 谈判最终目标设定与阶段性目标设定

五、 双方团队客观评估

六、 确定不可让步原则

七、 谈判对手（行为风格）评估

八、 环境与细节准备

九、 四种导向的客户群体

十、 谈判手做“话聊”准备

十一、 掌握熟知采购流程和切入点

课前准备：

- 1、 音响设备（含麦克风、音频线用于播放授课中的视频）
- 2、 投影与幕布（含投影链接电脑连接线）
- 3、 演讲台或课桌放置于讲师前方；
- 4、 电源接线板置于讲台下，用于连接老师电脑电源。
- 5、 大白纸共计 10 张，纸胶贴或透明胶（方便撕的）每组一份；
- 6、 白板笔每组 2 只（红色一支、黑色一只）；
- 7、 白板、白板笔（红色 1 支 + 黑色 2 支）、白板擦或大白纸书写也可以；
- 8、 学员做笔记物料；
- 9、 准备 A4 纸若干（学员人数的三倍），授课前不用发给学员；
- 10、 课桌岛屿（鱼骨）式摆放，公司可视情况分组，也可以由培训师来之后分；
- 11、 讲台旁准备一张椅子或凳子；
- 12、 纸巾一盒（放置在讲台上）