

# 商务谈判博弈技巧

**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：

营销是一门艺术、“回款”“定价”“定标准”才能定乾坤！

谈判不是讲道理，谈判不是争输赢！现如今，“赢了道理、输了客户”这类现象比比皆是。如何让客户心甘情愿“买单”“成交”；如何做到双赢、多赢，这才是谈判手应获得的最终结果。

谈的好不好，那是能力问题；有没有用心的去准备、用正确的技巧去谈，是态度问题。如何调整好谈判手心态的前提下，实战谈判技能提升，是本次授课的主要方向。

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。

## 以往谈判手“通病”：

1. 自信心不足，不敢张嘴；
2. “敌我”双方身份有一定悬殊，没底气，不敢张嘴；
3. 人情味太重，忽略了公司的利益与团队的成果，不能张嘴；
4. 不知道如何张嘴谈。
5. 新生代大客户营销人员空有一身热情，不懂人情世故（决策者/采购），成交率低，利润低；
6. 战术上的勤奋掩盖不了战略上的懒惰；
7. 师徒制、书生气重，缺乏谈判实战经历；

## 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、 开篇互动：客户说“价格太贵”“回款啊，还回不了”我们通常怎么回复的？
- 四、 影响谈判博弈思维的四大要素
- 五、 正确理解商务谈判中的“商务”与“谈判”
- 六、 一次成功谈判的五大条件
- 七、 衡量谈判的三个标准
- 八、 谈判的三个层次
- 九、 谈判的分类
- 十、 商务谈判的四大特点
- 十一、 商务谈判的三大要素

影响业绩的四大要素

## 第二讲：商务谈判中常见的误区

### 单元收益：

正确理解谈判中常见的四大误区

- 一、 争对错、讲道理
- 二、 自己底牌全暴露在眼前（价格与回款，是永恒不变的话题）
- 三、 心理活动全写在脸上
- 四、 不敢面对、选择回避

## 第三讲：商务谈判之根本与准备

### 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、 谈回款过程中，不同的对手（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

## 第四讲：商务谈判之谈判博弈

### 单元收益：

正确理解商务谈判对手内心所想；

了解马斯洛需求层次理论在商务谈判中的应用

掌握商务洽谈博弈技巧

掌握商务谈判中的主题流程

- 一、 商务谈判手内心永恒不变的六问：
- 二、 马斯洛需求层次理论在谈判中的应用
- 三、 五步商务洽谈博弈技巧
  - 情景演绎与角色扮演
- 四、 商务谈判中的八步主体流程

## 第五讲：商务谈判之关键细节

### 单元收益：

了解商务谈判礼仪行为

了解应用同理心与换位思考在谈判博弈中的应用

掌握 5W1H 原则在谈判中的应用

模拟组建临时小组

掌握商务谈判高情商小妙招

掌握解除对手抗拒点套路应用

- 一、 商务谈判礼仪行为学
- 二、 同理心与换位思考
- 三、 谈判中合理规避口头禅与模糊语言
- 四、 5W1H 原则
- 五、 组建临时小组
- 六、 差异化“陶醉式”优质服务经典案例分享
- 七、 商务谈判高情商小妙招
- 八、 “回款”“压低价格”“我要考虑一下！”等抗拒点，解除对手抗拒点套路应用
- 九、 实战训练
- 十、 其他常见的谈判手法