
课程名称：《翻盘绩效-有效影响结果的谈判思维影响力》

课程安排：2天面授课（6小时/天标准课时）

课程研发：牟绎可

课程背景：

通过思维影响，改变对方的判断决策，有效逆转事态发展结果，这种掌控场面和影响绩效成果的能力不是天生的，而是由一套专业思维能力训练体系系统打造出来的。

这个职场能力应用无所不在，上下级工作互动，跨部门之间的协调合作，客户之间的业务服务互动，甚至家庭成员之间的问题商定，决策讨论等，应该说一个人想要有效人生（生活，职场）的第一必备技能就是“专业谈判思维影响力”，它让我们可以快速有效调改发展趋势，改变工作成果，真正翻盘绩效，重构人生背景。

课程目标：

- 帮助职场人士逐步建立和训练冷静、严谨的问题分析和解决思维；
- 帮助职场人士专业的构建重要沟通对话场景，有目标、有步骤、有结果把控性的推进工作计划的有效达成；
- 帮助职场人士提升个人情商理解力，逐步打造沟通双赢局面的掌控能力；
- 同时通过多类工具、多类技巧方法的系统辅助，帮助职场人士在课后持续精进成长，扎实稳固的打好长期有效职场发展的核心竞争力；

课堂设施要求：

- 教室：宽敞明亮/通风良好/温度适宜（小班授课，辅导针对，效果最佳）
- 桌椅摆放方式：根据教室格局及实际上课人数来确定（分组摆放最佳）
- 设备：摄影仪、白板、白板笔、大白纸、无线话筒或胸麦、音响设备等。

【课程设置】：

课程单元	重点内容	学习目标	体验互动
单元一 认识思维策略 打造影响力	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 专业认识思维影响力，走出误区理解？ ◆ 思维影响的策略与战术？ <ol style="list-style-type: none"> 1、三大策略解析： 说服、谈判、建议（咨询） 2、案例式代入策略与战术影响关联 ◆ 职场互动之主要沟通策略说明 	<ul style="list-style-type: none"> ▲正确系统认知思维影响力，明确自身职场发展中关于谈判思维的核心成长要点； ▲清晰不同思维影响策略的背景要求与能力要求； 	<p>思考问答 视频分析 小组讨论 知识讲解</p>
单元二 谈判思维成长 (版权工具) 能力温度计 实操训练	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 谈判核心能力成长-工具代入式分析 <ol style="list-style-type: none"> 1、对自我-觉察情绪、冷静思维 2、对他人-深度共情、洞察需求 3、对事件-逻辑思路整理，言行分寸把关 ◆ 企业内部问题案例现场分析解决 <ol style="list-style-type: none"> 1 类案例：课前客户需要重点解决类 2 类案例：学员课堂现场提出疑问类 3 类案例：其他应用领域思维拓展类 	<ul style="list-style-type: none"> ▲掌握工作互动谈判核心基本功训练技巧； ▲清晰问题处理体系思维逻辑步骤 	<p>工具导入 案例分析 体验训练</p>
单元三 谈判影响的五个关键性控制要素	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 共同利益点 <ol style="list-style-type: none"> 1、区分立场与利益 2、利益影响意识内在修为要求 从“我要”到“我给-我帮你” 3、利益阐述原则与技巧 4、利益信息获取来源 ◆ 谈判筹码 <ol style="list-style-type: none"> 1、关于筹码的误解纠正 2、做筹码的四个角度思维 正、负、固、创 3、筹码资源来源指导 4、筹码的使用策略与表达方式建议 ◆ 谈判路线 三阶梯 9 步骤谈判路线 ◆ 替代方案 替代方案的双重意义解析及建议 ◆ 相互需求强度 	<ul style="list-style-type: none"> ▲明确谈判思维的关键，做好谈判思路及相关准备； ▲以更完善系统做谈判影响前期准备，使互动现场，做到更冷静成熟稳妥的对过程和结果做好驾驭控制。 	<p>多个工具、技巧、策略的 导入 + 多个行业案例 + 常用话术模板设计指导</p>

	时刻自检与修缮		
<p>单元四 职场谈判路线 分节实战解析</p>	<p>◆ 开局定调之开局破冰 破冰三目标：情绪、关系、思维 情绪类助力技巧 1、利益点思维表达 2、致歉式思维的破冰话术辅助 关系类助力技巧 1、认同式沟通 2、人际心理学助力思维 思维问题的引导技巧 1、外化问题技巧 2、思维扩展技巧</p> <p>◆ 开局定调之探寻摸底 问全、问深、问透 1、五元素提问工具 2、常见四类型提问实战应用指导 3、提问忌讳备注说明 4、高级提问的应用升级建议</p> <p>◆ 开局定调之价值传递 1、价值锁定、价值替换 2、价值固化、价值认同</p> <p>◆ 中期磋商之讨价还价 询价-比价-报价-议价-让价 之系统分析及技巧建议</p> <p>◆ 中期磋商之影响决策 (1) 关注影响圈层 家庭圈、社交圈、网络圈 (2) 判断和影响决策地点 要点1： 判断犹豫期你在哪个环节？ 要点2： 客户最终决策地是否是你的掌控地？ 如决策地可能不由控制，该如何做？ (3) 该不该给对方施压决策？ 要点1：什么样对象不施压 要点2：什么样对象可以施压，施压的原则和技巧建议</p> <p>◆ 中期磋商之突破僵局 (1) 判断是真僵局，还是假僵局？ (2) 真、假僵局的破局谈单策略</p> <p>◆ 缔结签约之管理要点 合同谈判-缔结签约-成功成交 1、合同谈判：特别隐患细节提醒！！</p>	<p>▲全实战分步骤解析，全面细化掌握谈判要点；</p> <p>▲学习讨论过程-形成常见工作谈判路线基础模板；</p> <p>▲在基础模板下-企业内部可以逐步完善组织沟通系统，形成健全成熟的内部专业谈判体制文化；</p>	<p>导入系统技巧 + 形成自我常见工作应用的谈判路线模板雏形</p>

	2、签订合同：谈判成功后反应管理！！		
单元五 满意度影响的 辅助细节	◆ 差异化认知 男性女性差异化思维风格解析 深度笔迹识人（应用心理学-投射技术）与谈判影响指导	▲了解常见互动风格； ▲可以根据差异化人群制定应对性措施；	体验互动 “性格测试”