

内部培训课程大纲

(可根据客户需求进一步量身定制)

商务谈判-沙盘模拟(2天)

时间(min)	内容	培训方式
15	对课堂纪律的谈判	游戏 Q&A: 谈判究竟有什么作用?
150	谈判释疑	
30	谈判是什么? - 沟通的高级形式 - 解决问题的方法而非问题本身 - 谈判不是什么? ➢ 谈判不是辩论赛 ➢ 谈判不是销售方法 ➢ 谈判不是讨价还价	
45	谈判为什么? - 谈判能解决这些问题吗? ➢ 思想分歧? ➢ 产品与服务的品质? ➢ “错”的价格? ➢ 拖延的进度? - 抓住谈判的目的 ➢ 谈判的标的 ➢ 谈判达成的条件 ➢ 谈成的后果 vs.谈不成的后果 ➢ 谈判双方的心理诉求	Q&A 案例分析: 四川 06 年采购 400 台大型电容器
30	何时该谈? ➢ 不要妄图用谈判来解决所有问题 ➢ 不是任何对手都值得谈 ➢ 找对了时机是成功的一半 ➢ 时机来临的征兆	讨论: 什么是“对的时机”?
45	我也能成为谈判高手吗? - 测测你的谈判能力 - 对谈判能力常见的误区 ➢ 语言表达能力不高就不能谈判吗? ➢ 打败对手才能成为赢家吗? ➢ 谈判容易伤和气吗? ➢ 遇到销售、采购人员就犯辣? ➢ 君子一言, 驷马难追? ➢ 人多力量大?	小测试 案例分析: 小李能从谈判中获得什么?

	<ul style="list-style-type: none"> - 谈判者的心理素质 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 个人心态 ➢ 公司心态 ➢ 对方与你没什么不同 	
150	谈判前的准备	
90	<p>运筹帷幄，决胜千里</p> <ul style="list-style-type: none"> - 要竞争，还是要双赢？ <ul style="list-style-type: none"> ➢ Win-Lose 的优缺点 ➢ Win-Win 实现的条件 ➢ 商务谈判中实现双赢的前提 - 了解谈判形式 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 在哪里谈？ ➢ 有没有既定流程？ ➢ 评判标准是谁定的？ ➢ 如何判断谈判成功与否？ - 了解对手 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 别去招惹“二流”对手 ➢ 千万别忽略任何可能的“对手” ➢ 什么是我方的“重要条件”？ ➢ 什么是对方的“重要条件”？ ➢ 抓住决策者和影响者 ➢ 信息搜集的途径 ➢ 渗透与反渗透 	<p>案例分析：（阶段一）确定你对谈判结果的设想</p> <p>游戏：拍卖会</p> <p>讨论：您向谁销售？</p>
60	<p>兵马未动，粮草先行</p> <ul style="list-style-type: none"> - 组建谈判队伍 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 多大的队伍最合适？ ➢ 谈判队伍中的各种角色 ➢ 谈判队伍的考核点 ➢ 谈判队伍的五大禁忌 - 谈判中的权力 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 谈判中的权力从何而来？ ➢ 多少授权才“够”？ ➢ “没有权力”的权力 ➢ 通过心理暗示赢得权力 - 准备双赢的方案 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 双赢的思路 ➢ 双赢在商业活动中有什么风险？ ➢ 如何赢得对手的配合？ ➢ 万一无法实现怎么办？ 	<p>案例分析：（阶段二）为自己的谈判队伍挑选适合的队员</p> <p>案例分析：（阶段三）设计应标方案</p>

330	谈判进程控制的七个关键问题	技巧型模块，以讨论、演练等互动形式为主
	<p>“领导”何时该出现？</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 该不该让领导出现？ ➢ 领导参与谈判队伍的利弊 ➢ 恰到好处的出现 <p>如何妙用 Funny Money？</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 百分比陷阱 ➢ 换算成实际货币 ➢ 迷人的“免费赠送” <p>如何让步？</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 什么时候该退让？ ➢ 主动让步就能跳出僵局吗？ ➢ 让步的微妙心理 ➢ 找到均衡点 <p>如何面对谈判僵局？</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 纳什均衡 ➢ 僵局一定不好吗？ ➢ 刻意制造僵局的六种技巧 ➢ 打破僵局的十招 <p>如何议价？</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 不谈价格，只谈价值 ➢ 突破对方的价格防线 ➢ 保护自己的价格底线 ➢ 什么是“对”的价格？ <p>如何维护谈判双方的“面子”？</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 什么是“面子”？ ➢ “面子”的神奇力量 ➢ 商务谈判中的分寸问题 <p>如何签订商务合约？</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 商务合约常见问题 ➢ 任何条约都可谈 ➢ 合约审查的要点 ➢ 合约管理要点 	<p>头脑风暴：我们有什么 Funny Money 可以运用？</p> <p>案例分析：（阶段四）该不该让步？</p> <p>案例分析：（阶段五）疯狗策略</p> <p>案例分析：（阶段六）讨价还价的游戏心态</p> <p>案例分析：（阶段七）草拟商务合约</p>
45	毕业测试	谈判实战模拟