

---

# 《商务谈判》

## 【课程背景】

- 一、 为什么我们无法在与客户谈判初期佔得先机
- 二、 为什么无法在談判中期实现对场面的有效控制
- 三、 为什么无法做到让談判按自己预先设计的方向推进
- 四、 为什么无法识破对方的底线而自己的底线卻被別人看穿
- 五、 为什么无法通过谈判实现自己利益最大化，而对手却成为现实

## 【核心收益】

- 一、 厘清商务談判的基本模式和流程。
- 二、 清晰自己的談判风格及此种風格的优缺点。
- 三、 了解在与客户进行谈判前的各项准备工作。
- 四、 明确在与客户談判中所要遵循的各项核心思路。
- 五、 熟悉提高与客户談判成功率的 3 套流程，12 大技巧
- 六、 掌握一整套与客户谈判的模式，思路，技巧，和解决方案

## 【授课风格】

课程讲授，案例分析，角色扮演，分组讨论，情景演练，  
视频片段，教练提问

## 【课程大纲】

**第一模块：谈判是什么：10%**

- 
- 一、 什么是商务谈判，其基本特征是什么？
  - 二、 你的谈判风格是什么，其优缺点如何？
  - 三、 针对此风格，在与客户的谈判中该如何有效的扬长避短？

情景演练：测试自己的谈判风格。

## **第二模块：谈判为什么：5%**

- 一、 什么叫谈判中的临界满意度？
- 二、 如何利用谈判实现己方的价值最大化？

## **第三模块：谈判怎么做：75%**

### 壹、 谈判前的准备：10%

1. 在与客户谈判前，一定要先做些哪些准备，才不至于在谈判中一败涂地？
2. 什么是决定与客户谈判胜负的“6脉神剑”？

### 贰、 谈判中的博弈：

#### 1. 抛砖引玉：10%

- 1) 什么是抛砖引玉？
- 2) 如何才能做到抛了砖而引得了玉呢？
- 3) 如何利用此招实现在谈判中的不战而胜。

案例剖析：10分钟赚40万，你信吗？

#### 2 聆听技巧：5%

- 1) 为甚要认真聆听，“认真”都代表了哪些含义？
- 2) 怎样才能摸清对方的底牌而不至于将自己的天机泄漏？

---

3) 如何利用“认真聆听”这一招而将我们的谈判引向胜利？

案例探讨：“听”给谈判带来的奇效。

3 发问技巧：5 %

1) 什么向客户发问才叫作有效发问？

2) 如何通过巧妙的发问给客户制造压力？

案例剖析：被骗的货款如何失而复得？

4 陈述技巧：10 %

1) 给客户陈述己见的時候应注意哪些事项？

2) 何时陈述己方的观点才最有利于实现己方的价值最大化？

3) 如何讲才能让客户感觉我们“夸张”的要求不再“夸张”

4) 如何利用这招将我们的谈判引向胜利？

5. 讨价技巧：15 %

1) 如何利用讨价还价实现己方价值最大化？

2) 讨价总原则：让步是交换而非给予！！！！

3) 什么是在与客户讨价还价中的“不过三定律”

4) 什么是在与客户讨价还价中的“正三角定律”

5) 什么是在与客户讨价还价中的“倒三角定律”

6) 如何利用此3招实现己放在谈判中的价值最大化？

7) 实战演练：角色扮演：R—P。

8) 案例剖析：温总理如何在与欧盟的谈判中巧妙胜出。

6. 处理僵局：10 %

1) 一般在何种情形下，我们会与客户的谈判陷入僵局？

---

2) 什么是处理谈判僵局的 2 元论？

3) 如何利用此招捡起即将丢掉的生意？

4) 案例剖析：宝洁如何让强硬的客户转意？

7.达成缔约：5 %

1) 对手想跟我们达成缔约时的征兆都有哪些？

2) 如何及时抓住这些机会，而与对手快速的达成缔约？

参． 谈判后的执行：

**第四模块：总结与答疑：10 %**

壹． 商务谈判的核心：“16 个字”搞定谈判。

贰． 现场答疑：