

房地产双赢谈判技巧

讲师：李豪

如何使谈判最终是一个双赢的局面？

谈判不仅是口才的较量，更是智慧的较量，面对生意伙伴提出的“过分”的要求我该怎么应对？想提出更高的要求，又怕把对方吓跑怎么办？双方在一个条件上僵持不下怎么办？

如何利用有限的资源换取最理想的回报，使谈判最终是一个双方都认可的双赢局面？想成为职业的、高超的谈判家并不容易，但我们可以通过学习、训练来提高自己的能力。

课程时间：1.5 天

课程对象：房地产集团中、高层管理人员，项目投资人员，项目拓展人员等

课程收益：

- (1) 让学员了解自己在谈判风格上的优缺点，把握谈判要领；
- (2) 让学员熟练地掌握谈判的竞争层面和合作层面，同时有效地发挥谈判的创意层面，创造各种成交的可能；
- (3) 让学员深刻认识到哪些是在谈判中鼓励使用的行为和哪些是避免使用的行为，并通过演练能有效的掌握以在实际中应用；
- (4) 学会使用在房地产项目收购与投资过程与不同对象的谈判中的策略和技巧。

大纲：

- 1 房地产企业并购与项目投资谈判的特征
 - 1.1 谈判周期长
 - 1.2 利益关联性大
 - 1.3 谈判价值高

1.4 谈判风险大

1.5 谈判的变动性大

2 谈判的准备

2.1 成功谈判者的核心技能

2.2 确定谈判的目标

2.3 评估谈判对手

2.4 谈判中的角色以及策略制定

2.5 设定谈判底线

2.6 拟定谈判议程

2.7 并购项目、拓展项目信息全部掌握与准备

实战练习：与项目出让方的谈判准备

3 谈判的开局

3.1 营造良好的谈判气氛

3.2 开场陈述和抛出议题

3.3 确认谈判目标或各项差异问题说明

实战练习：与政府部门、国土局谈判开局

4 谈判的展开

4.1 阐述与听取观点与立场

4.2 控制和把握谈判氛围与节奏

4.3 解读对方身体语言

5 谈判的调整

5.1 建立自身的谈判优势

5.2 削弱对方优势

5.3 谈判展开时将遇到的障碍及对策

5.4 破解对方战术

5.5 不同类型的谈判者的应对技巧

5.6 将面对的难题及其解决方法

5.7 掌握适度让步策略

实战练习：与金融企业谈判支付条件与金融管控方式

- 6 谈判的协议达成
 - 6.1 达成协议应注意的问题
 - 6.2 选择谈判收尾的方式
 - 6.3 攻克最后一分钟的犹豫实战练习：与项目出让方洽谈协议的确认
- 7 谈判的技巧
 - 7.1 有效应对对方拒绝
 - 7.2 有效拒绝对方
 - 7.3 探测的技巧
 - 7.4 语言的技巧
 - 7.5 电话谈判的技巧
- 8 谈判者的风格和特质
 - 8.1 谈判者的四种风格
 - 8.2 谈判者的特质
- 9 项目并购投资中谈判注意事项
 - 9.1 与政府部门谈判注意事项
 - 9.2 与项目出让方谈判注意事项
 - 9.3 与金融机构谈判注意事项
 - 9.4 与合作开发企业谈判注意事项