

## 《双赢谈判全攻略》

### 培训目标:

- ◆ 理解谈判、训练双赢思维
- ◆ 掌握精细化谈判准备技巧
- ◆ 学会沟通及谈判三期策略
- ◆ 学会价格谈判及谈判成交
- ◆ 训练商界专业的谈判高手

### 培训内容:

#### 第一章：谈判基础

- ◇ 释义：谈判含义与要素
- ◇ 动因：谈判兴趣之剖析
- ◇ 分类：两类谈判及比较
- ◇ 思维：双赢的谈判思维
- ◇ 表现：双赢的不同表现

#### 第二章：谈判准备

- ◇ 谈判时间的确定
- ◇ 谈判地点的选择
- ◇ 谈判人选的确定
- ◇ 双方立场的了解
- ◇ 战前 SWOT 分析
- ◇ 确立我方谈判目标
- ◇ 拟定谈判预备策略
- ◇ 确定几套备选方案

#### 第三章：沟通技巧

- ◇ 入题技巧（破题开场）
- ◇ 提问技巧（问到点上）
- ◇ 倾听技巧（听得明白）
- ◇ 阐述技巧（正确地说）
- ◇ 答复技巧（说得正确）
- ◇ 沟通障碍（三种障碍）

#### 第四章：谈判策略

##### 1. 开局策略：前期布局

- 开价策略、惊讶策略、不愿策略
- 还价策略、集中精力、钳子策略



案例：谈判进入僵持，互不相让，接下来……？

## 2. 中期策略：守住优势

请求领导、避免敌对、服务贬值  
折中策略、抛球策略、礼尚往来

## 3. 后期策略：赢得忠诚

黑脸白脸、蚕食策略、让步策略  
反悔策略、小恩小惠、草拟合同

## 第五章：价格谈判

- ◇ 对方想给更多的条件
- ◇ 首先：防止只谈价格
- ◇ 其次：探对方的底线
- ◇ 然后：使用交换筹码
- ◇ 总结：五次价格攻势

## 第六章：谈判成交

- ◇ 信号：消除防备意识
- ◇ 策略：主动提出成交
- ◇ 方法：20种成交方法

## 第七章：控制谈判

1. 控制准备：了解对方谈判动机
2. 压力点：关注三种压力支点
3. 控制策略：  
性格控制：四种性格分类控制  
力量控制：八种力量增强控制
4. 摆脱控制：  
走出困境：对抗僵持僵局发火  
当心诡道：摆脱圈子圈套陷阱

## 尾 声：教&练 问&答