

课程名称:	谈判技巧
培训对象:	面向所有经常进行与客户谈判的专业人士
课程目标:	本课程专为经常需要谈判的专业人士所设计，培训后，学员将会进行谈判 6 大能力的自我评估，明确掌握谈判的时机，准备谈判计划书，明确了解筹码的运用，以及谈判语言的使用等技巧
课程时间:	2 天 (9 am ~ 5 pm)
课程大纲:	<p>第一天</p> <p>谈判技能的心理准备:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 什么叫谈判? • 谈判的心理行为学基础 <ul style="list-style-type: none"> ○ 冰山理论 ○ DISC 个性行为分析法 ○ 谈判的人际需求与业务需求 • 谈判家 6 大能力的自我评估 • 谈判的目标 --- 双赢甚至多赢 • 谈判时机的确定 • 如何准备谈判 – 谈判计划书 <p>第二天</p> <ul style="list-style-type: none"> • 筹码的分类及其应用: <ul style="list-style-type: none"> ○ 交换条件 ○ 附件利益 ○ 折中妥协 ○ 彻底让步 • 谈判语言技巧的运用 <ul style="list-style-type: none"> ○ 情绪技巧 ○ 叙述技巧 ○ 议价技巧 ○ 妥协技巧 ○ 威胁技巧 • 缓解谈判僵局、再入谈判的要点 • 争取建立长久关系的结尾 • 精彩案例分享: 新加坡 – 马来西亚水供谈判 • 模拟练习
	结束