

# 谈判技巧 – 课程概述

## 课程目标

在课程结束后，学员将能：

- 解释销售与谈判的不同之处。
- 对谈判架构及内容有基本了解，并为谈判做最佳准备。
- 策划不同的战术，在谈判中取得想要的结果。
- 描述并运用有效谈判者所使用的主要行为和技能。
- 掌握维持正面氛围的策略，应对谈判伎俩，并解开谈判僵局的技术。
- 练习谈判准备和策划，并将技巧模组运用在模拟谈判案例中。
- 将自我表现与技巧模组对照比较，获取具建设性且客观的反馈，并为课程结束后持续发展技巧制定行动计划。

## 目标对象

销售主管，销售经理，参与各种重要合同、协议策划或执行之技术、财务、法律专员。注意：研究表明，在谈判过程中（与销售过程相比较），双方的有力谈判代表都运用相同的策划方法和技巧，因此本课程也完全适用于专业采购人员。

## 课程内容

- 谈判与销售的差异 – 何时应该销售 – 何时应该开始谈判。
- 谈判结果 – 卖方赢买方输、买方赢卖方输，以及切实可行的双赢定义。

### 谈判的准备

- 设定目标：我方和对方的。
- 评估谈判底线及其连带影响。
- 可交换的条件及可能的折衷办法。
- 最佳的、目标的，以及最差的交易限度。

- 计算让步的实质或无法量化的代价。
- 预测对方的谈判定位与战术。

### 谈判的策划

- 评估优势、劣势及双方谈判力量的制衡。
- 有创意及可互换的交易条件。
- 「报酬递减法则」之让步策略。
- 彼此共同之处，长期与短期所考量的问题。

### 谈判技巧

- 研究发现之二十一种成功的谈判主要行为模组。
- 说服、处理谈判力量制衡，以及议价的系列技巧。
- 如何维护谈判氛围，打破僵局，达成理想的交易。
- 如何应付对方的「低反应者」以及「谈判伎俩」。

## 讲师和学员人数

本课程尽可能由具备客户产业经验之荷士卫认证的讲师进行指导。每位讲师将有一至二位行为分析师 / 教练协助，因此培训师与学员人数比例为 1 : 4。为确保每位学员获得最大的关注，课程人数上限为十二人。