

谈判语言艺术

创作者：
时间：2024年X月

目录

- 第1章 课程介绍
- 第2章 谈判前的准备
- 第3章 谈判技巧与策略
- 第4章 谈判中的沟通技巧
- 第5章 谈判后的处理
- 第6章 课程总结

• 01

第1章 课程介绍

课程背景

谈判在商业活动中扮演着至关重要的角色，决定着双方的利益关系。本课程旨在帮助学习者掌握谈判语言艺术，提升谈判技巧，实现合作共赢。

谈判定义

定义

明确谈判的含义和
范围

谈判的分类

介绍谈判的不同类
型和方法

01 公平公正原则

确保谈判双方在公平的基础上进行谈判

02 合作共赢原则

追求谈判双方的共同利益，实现双赢局面

03

谈判技巧

谈判技巧是谈判过程中非常重要的一环，包括有效的沟通技巧和灵活的谈判策略。只有掌握了这些技巧，才能在谈判中游刃有余，达成理想的结果。

谈判技巧

沟通技巧

包括倾听、表达、
理解对方的技巧

谈判策略

准备充分、灵活应
变的策略

• 02

第2章 谈判前的准备

01 确定自身目标

确立自己在谈判中的期望结果

02 了解对方目标

掌握对方在谈判中所追求的目标

03

谈判材料准备

收集信息

搜集相关资料，了解背景信息

准备提案

为谈判做好充分的准备工作

分析对手

研究对方的立场、利益和心理

谈判团队组建

人员角色分工

主谈人
协调人
谈判支持人员

沟通协调

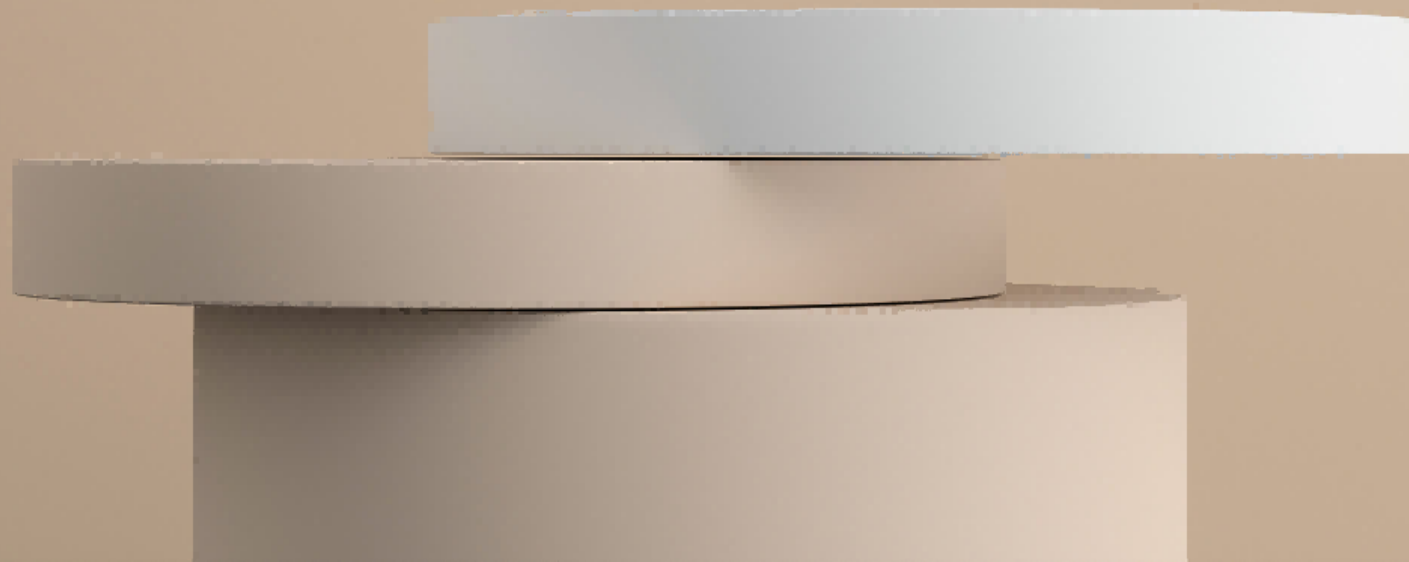
建立有效的沟通机制
协调团队内部关系

培训与指导

提供相关培训
指导团队提升谈判技巧

规划实施

制定谈判计划
跟踪实施进度



谈判环境准备

谈判环境准备包括选择合适的谈判场地和安排合理的时间，以营造良好的谈判氛围，提高谈判效率和成功率。选择舒适的场地和确保时间充足是谈判成功的重要保证。

谈判要点

沟通技巧

包括倾听、表达、
争取支持等

灵活变通

随机应变、寻找突
破口

合作共赢

寻求双方利益最大
化

情绪控制

保持冷静、避免情
绪干扰

谈判策略

在谈判中，制定明确的谈判策略至关重要。谈判策略应包括目标、计划、策略和战术。确立清晰的目标，制定周密的计划，灵活运用多样的策略和战术，有助于在谈判中取得更好的结果。

● 03

第3章 谈判技巧与策略

谈判技巧

主动倾听

倾听对方说话的过程中，主动回应和理解

控制情绪

保持冷静，控制自己的情绪以更好地应对谈判

01 扣人心弦

制造紧张气氛以引起对方重视

02 退让技巧

灵活运用退让来获得更好的谈判结果

03

谈判应变

在谈判过程中，突发情况和紧急情况的处理至关重要。需要灵活应对，及时处理，避免谈判进展受到影响。

谈判挑战

如何应对难缠的谈判对手

保持耐心

寻找共同点

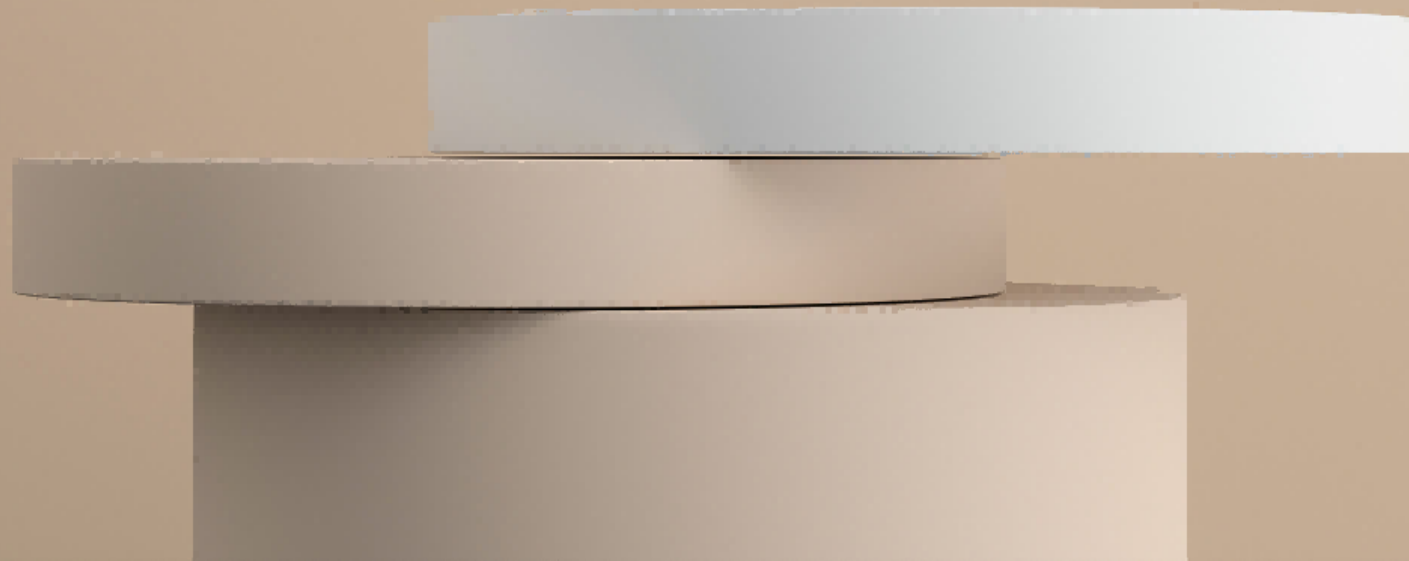
寻求妥协方案

如何化解僵局

重新审视利益

修改方案

寻求第三方协助



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/015023032330011131>