



《商务谈判前的准备》 PPT 课件

制作人：制作者PPT
时间：2024年X月

目录

- 第1章 课程介绍
- 第2章 商务谈判前的目标设定
- 第3章 定位谈判对手
- 第4章 准备信息和资源
- 第5章 制定谈判策略
- 第6章 总结与展望

• 01

第一章 课程介绍



商务谈判前的准备

商务谈判是商业活动中至关重要的一环，通过充分的准备可以提高谈判的效果和成功率。本课程旨在帮助学员掌握商务谈判前的准备流程，提升谈判技巧和效果。



课程背景

商务谈判的重要
性

影响商业合作及决
策结果

为什么需要做
充分准备

避免信息不足导致
被动局面

01 商务人士

需要经常进行商务谈判的从业人员

02 销售人员

谈判是销售过程中必不可少的一环

03 项目经理

需要与跨部门合作方进行项目谈判



课程目标

掌握商务谈判前的准备流程

收集信息

分析对手

制定谈判策略

提升谈判技巧和效果

沟通技巧

谈判技巧

解决冲突

深入学习商务谈判

了解不同文化背景下的谈判差异

沟通技巧在谈判中的应用

情景模拟实战演练

案例分析

学习成功商务谈判案例

分析案例中的谈判技巧

总结成功谈判的关键因素

商务谈判前的准备

在商务谈判前的准备阶段，掌握对手信息、制定明确目标和策略是取得成功的关键。通过充分准备，可以更好地应对各种情况，达成双赢的谈判结果。



● 02

第2章 商务谈判前的目标设定



确认自身利益

在商务谈判前，首先要明确自己的底线和最大利益，这样才能清楚地知道自己的立场和要求。同时，设定合理的目标也是至关重要的，以确保谈判的顺利进行。



理解对方需求

探寻对方的利益

分析对方的诉求和
动机

找到双赢的空间

寻求双方利益的交
汇点



制定谈判目标

在商务谈判中，制定具体的谈判目标是非常必要的，这样可以使双方明确谈判的方向和目的。同时，要分别确定战略性目标和细节目标，以便更好地达成协议。



制定应对策略

针对不同情况

根据不同的情况制定相应的应对策略

预留余地

保留一定的谈判余地，以应对可能出现的突发情况

商务谈判前的准备

制定行动计划

明确谈判前的行动
步骤和时间安排

进行谈判演练

模拟谈判场景，熟
悉并提前解决可能
出现的问题

谈判心态调整

保持冷静和专业，
不受情绪影响

准备相关资料

收集和整理与谈判
相关的资料和信息

● 03

第3章 定位谈判对手



分析对手背景

在商务谈判之前，了解对手的背景和利益诉求是至关重要的。通过分析对手的过往行为和利益诉求，可以更好地制定谈判策略。此外，还需要了解对手的谈判风格和特点，以便在谈判中灵活应对。



调查对手底线

探究对手的底线和最大利益

确定对手的底线和核心利益，以便在谈判中把握底线和利益的平衡点

预估对手的反应和应对方式

分析对手可能的反应和对策，做好充分的备战工作

01 制定应对策略

02 节奏控制和应变能力

03



实操案例分析

成功经验

深入了解对手
灵活应对谈判变化

教训

忽视对手底线
缺乏应变能力

经验总结

稳扎稳打
果断出击

总结

在商务谈判中，定位谈判对手是至关重要的一步。通过深入分析对手的背景、底线和特点，制定有效的谈判策略，可以帮助实现谈判目标。不断总结经验教训，提升自身谈判技巧，才能在谈判中立于不败之地。



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/496205233230010105>