

《商务谈判作业》 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 商务谈判基础
- 第3章 谈判准备
- 第4章 谈判技巧
- 第5章 谈判实战
- 第6章 总结与展望

● 01

第一章 课程介绍



课程背景

商务谈判在商业活动中起着至关重要的作用，通过本课程学习，可以提升谈判技巧和沟通能力。课程目标包括培养学生的逻辑思维和解决问题的能力。

课程大纲

商务谈判主题

涉及商务谈判的相
关知识和技巧

学习目标

培养学生在商务谈
判中的应变能力

授课方式

本课程将通过讲座、讨论和角色扮演的方式进行授课，帮助学生更好地理解商务谈判的实践技巧。

评估方式

作业

完成实战案例分析
撰写商务谈判总结

考试

闭卷考试
口头答辩

参与度

课堂表现
小组合作

第二章 商务谈判基础



商务谈判的定义

商务谈判是指双方为了达成共同利益而进行的一种沟通方式。在商务谈判中，双方通过协商、讨论和交流来解决问题，达成目标。商务谈判通常涉及到各种资源、利益的分配和交换。

商务谈判的特点

灵活性

需要根据具体情况
变化灵活调整策略

目标性

谈判双方都有自己的
目标和利益诉求

合作性

双方需要合作才能
达成最佳结果

商务谈判的原则

商务谈判的成功离不开一些基本原则。其中包括互惠互利原则，即双方都能从谈判中获益；尊重对方，尊重对方立场和意见，能够建立良好的合作关系；诚信合作，保持诚信和诚实的态度，是商务谈判中的基本道德准则。

商务谈判的流程

准备阶段

明确目标
了解对方
制定谈判策略

开场阶段

双方介绍
确定议程
建立关系

议价阶段

提出要求
展开讨论
达成协议

01 沟通技巧

包括倾听、表达、体察、回应等

02 谈判策略

如提出合理建议、争取主动、控制节奏等

03 解决冲突技巧

处理分歧、寻求共识、妥协等

商务谈判的成功要素

筹备充分

准备充分是成功谈判的基础

目标明确

双方需要明确自己的谈判目标

沟通有效

有效沟通是谈判取得进展的关键

第3章 谈判准备



谈判准备

在商务谈判之前，充分准备是成功的关键。这包括设定清晰的目标、收集必要的信息以及制定有效的谈判策略。同时，组建一个强大的谈判团队也至关重要。

目标设定

自身目标

明确自己在谈判中的期望和目标

对方目标

了解对方的需求和利益，寻求共赢之道

01 行业信息

了解行业发展趋势和竞争对手情况

02 对方信息

掌握对方公司背景和谈判偏好

03

谈判策略

竞争策略

掌握主动权，争取最大利益
采取坚定立场，有备无患

合作策略

建立信任，寻求双赢局面
寻找共同利益点，达成合作共
识

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/568113046131006051>