

《商务谈判说》PPT课件

制作人：
时间：2024年X月

目录

- 第1章 商务谈判的重要性
- 第2章 商务谈判的流程
- 第3章 商务谈判的技巧与策略
- 第4章 商务谈判的案例分析
- 第5章 商务谈判的实战技巧
- 第6章 商务谈判的总结与展望

• 01

第1章 商务谈判的重要性

为什么商务谈判 至关重要

商务谈判在商业中起着至关重要的作用。通过谈判，双方可以达成协议，实现双赢局面。此外，商务谈判还有助于建立长期、稳固的合作关系，促进企业的发展。

商务谈判的基本原则

诚实信任

建立在真诚和信任
的基础之上

尊重对方

尊重对方的观点和
立场

互惠互利

双方都应获益，互
相帮助

商务谈判中的挑战

善于应对突发情况

灵活应变
冷静应对
寻找解决方案

处理不同意见和利益冲突

寻求共识
妥协取舍
平衡权衡

控制情绪，保持理性

冷静思考
客观分析
避免情绪化

01 收集信息，了解对方

搜集资料、研究对手

02 制定谈判目标和策略

设立明确目标、制定实施计划

03 明确自己的底线

设定最低要求、保护自身利益

• 02

第2章 商务谈判的流程

商务谈判前的准备工作

在进行商务谈判之前，务必要准备充分。首先要确定谈判的主题和议程，明确参与谈判的人员，制定好时间和地点，确保一切井然有序。准备工作的充分与否直接影响谈判的成败。

谈判前的准备工作

确定谈判的主题和议程

确保谈判目标清晰

制定时间和地点

确保时间和地点的
合理性与方便性

确定参与谈判的人员

确定谈判代表，明
确责任分工

开场白与谈判技巧

建立良好的关系

营造友好氛围，增进互信

运用有效的沟通技巧

善于倾听，善于表达，避免歧义

控制谈判的节奏和方向

灵活应对，主动引导谈判方向

解决分歧和达成协议

分析对方的立场和利益

了解对方需求，寻求共同利益点

确认达成的协议并落实

书面确认，履行承诺

主动寻求共同点和妥协方案

灵活妥协，取得双赢局面

谈判结束后的工作

总结谈判过程和结果

审视谈判过程中的优劣势，总结经验教训
对达成的协议进行评估和反思

确保协议的执行

督促双方按照协议履行承诺
建立有效的监督机制

保持与对方的沟通和合作

保持友好关系，持续沟通
探讨未来合作机会

商务谈判的流程

商务谈判是企业日常工作中不可或缺的重要环节。在谈判过程中，双方需通过协商、妥协等方式达成一致，从而促进双方的合作与发展。因此，掌握商务谈判的流程和技巧显得尤为重要。

• 03

第3章 商务谈判的技巧与策略

斗智斗勇：心理战术

在商务谈判中，了解对方的心理状态至关重要。掌握心理战术，可以帮助我们更好地控制自己的情绪和态度，从而达成谈判目标。

01 适时让步

展现诚意

02 灵活运用反让策略

实现最终目标

03

利用外部资源：战略合作

找到合作伙伴

建立信任关系

制定合作方案

共同应对挑战

实现长期合作

实现共赢

风险控制：危机处理

在商务谈判中，危机处理是必不可少的一环。我们需要提前预案，积极应对危机的发生，并保持冷静和果断的态度，以确保谈判顺利进行。

● 04

第四章 商务谈判的案例分析

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/645303120010011133>