

《谈判技巧教材》 PPT课件

制作人：PPT制作者
时间：2024年X月

目录

- 第1章 简介
- 第2章 谈判前的准备
- 第3章 谈判技巧
- 第4章 谈判实战技巧
- 第5章 实践与演练
- 第6章 总结

• 01

第1章 简介

课程介绍

目的和重要性

简要介绍本课程的目的和重要性

预期收获

提出学习本课程的预期收获

涉及主题和内容

概述本课程将涉及的主题和内容

01 个人生活和工作

分析谈判在个人生活和工作中的应用

02 情境下的作用

引导学生思考谈判在不同情境下的作用

03

谈判的基本原则

诚信

诚实正直
信守承诺

尊重

尊重对方意见
避免人身攻击

互惠

双方获益
彼此妥协

谈判技巧的重要性

分析谈判技巧对谈判成功的影响，强调训练和提升谈判技巧的必要性。同时，探讨影响谈判技巧发挥的因素，包括情绪管理、沟通能力和策略选择等。

谈判技巧的影响因素

情绪管理

控制情绪，保持冷静

策略选择

灵活运用不同谈判策略

沟通能力

有效表达观点，倾听对方

提高谈判技巧的方法

了解对方需求，制定明确目标，掌握谈判技巧和策略，建立良好关系，不断实践和反思。这些方法将有助于提高谈判的效果和成功率。

● 02

第2章 谈判前的准备

设定谈判目标

重要性

设定清晰的谈判目标可以帮助
明确谈判方向
可以提高达成协议的成功率

影响

目标的设定会直接影响谈判策略的选择
会决定谈判过程中的行动

步骤和方法

明确谈判想要达成的目标
设定可行的目标达成时间

01 信息收集工作
重要性

02 谈判策略制定
技巧

03

确定利益和底线

利益和底线

重要性

确定方法

实例

制定谈判策略

制定谈判策略可以帮助明确谈判方向，选择合适的方式达成目标。常见的谈判策略类型包括竞争策略、合作策略、逃避策略等，根据不同的情况可以灵活调整策略以取得更好的谈判结果。

01 策略类型

合作策略

02 应用场景

谈判对象

03

● 03

第3章 谈判技巧

主动倾听

在谈判中，主动倾听是一种非常有效的沟通技巧，能够帮助我们更好地理解对方的需求和意图。提高主动倾听技巧需要不断练习，并注意细节。通过主动倾听，我们可以建立更好的沟通关系，增加谈判的成功率。

主动倾听

集中注意力

专注对方讲话内容

避免中断

尊重对方发言权

确认理解

及时反馈对方表达的意思

提问技巧

提问技巧在谈判中起着至关重要的作用，通过巧妙的提问可以引导对话方向，了解对方真正的需求和态度。不同类型的提问技巧适用于不同的情境，能够帮助我们更好地达成协议。

提问技巧

开放性问题

引导对方深入阐述观点
促进对话的深入

封闭性问题

获取明确答案
缩小讨论范围

反向问题

考察对方立场
拓展思维空间

假设性问题

引导对方思考可能性
突破僵局

控情技巧

在谈判过程中，情绪的控制和管理至关重要。控情技巧可以帮助我们保持冷静、理智地进行沟通，避免情绪冲突对谈判结果的影响。学会控情技巧不仅能够提高个人素质，还能够增加成功的概率。

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/786204135225010105>