



# 推销与谈判技术

第一版

# 模块二 开发客户

1

项目1 寻找客户

2

项目2 谈判准备

3

项目3 接触客户



## 项目2 谈判准备

# 谈判是什么？

## 【课前自测直击】

---

你是 梟 狐 羊 驴？

---

# 谈判是什么？

## 【课前自测 5】

---

1. 你和供应商因所供商品发生了争执。按你公司的观点，从对方的月报表看，供货条件有明显错误。此时你该：

- a) 停付全部货款
  - b) 停付有争议部分的货款
  - c) 建议协商解决双方的争议
-

# 谈判是什么？

## 【课前自测5】

---

2. 你公司办事处的租赁合同已经到期，准备续租，估计房主会要求将租金提高**20%**。那么你将：
- a) 主动提出“合情合理”的建议，提高租金**10%**
  - b) 要求对方降低租金
  - c) 请求公断仲裁
  - d) 罗列房屋的种种需要修补和改善之处
-

# 谈判是什么？

## 【课前自测5】

---

3. 你为沙迪斯承建了一处公共工程，合同中有延迟交工的罚款条款。因分包商有一重要机械部件未能如期交货，以致将影响工程的按期交工。此时你应：

- a) 检查供货合同，找出分包商应负的责任
  - b) 责令现场施工负责人列举该分包商自工程开工以来的种种失误，以传真向分包商的上级提出投诉
  - c) 给对方的经理打电话，威胁要诉诸法律，由其承担延迟交工的全部罚款
  - d) 安排一次会议与对方协商补救办法，讨论由你方工程师提出的解决方案
-

# 谈判是什么？

## 【课前自测直击】

为什么不能就尴尬事进行谈判呢？

---

谈成交易只是商业交往的一个部分，还有另一个部分，即实现交易。在复杂的生产体系里，不乏产生失误的原因，这就需要设法解决合同签字后又出现的涉及双方利益的复杂问题。

人们在公务(或家务)上产生抱怨往往是由于他们想做的事情不让做，而不想做的事又偏让做。

案例： 银行危机 ， 旅馆抱怨，

为什么不能就尴尬事进行谈判呢？

---

# 谈判是什么？

## 【课前自测直击】

为何不去改善本身的处境

---

具体谈判时要注意这么四层意思：

1. 主动提出补救的办法。当然这种办法是为你这一方设想得多一些的。
2. 只谈补救的办法而不去争论谁是谁非。
3. 提出补救办法时也给对方一点余地，使他不必要顾虑将来是否还能继续和你做生意。
4. 使对方感到你的建议合情合理，而不是像美国诉讼代理人那样在漫天要价。

此时需记住的是，要是你还没有考虑好补偿的要求，可以要求对方提出补救的办法，而切不可只是一味地数落他们。

你给对方以补过的机会，使你的抱怨能得到更好的补偿。

---

# 谈判是什么？

我作为谈判者目前更像

---

		驴	羊	狐	梟
SAL 5	1	B	C	A	--
	2	C	A	B	D
	3	A/ B/C	--	--	D

---

# 任务一 收集谈判信息

## 站在屋顶的小山羊与狼

小山羊站在屋顶上，看见狼从底下走过，便谩骂他，嘲笑他。狼说道：“啊，伙计，骂我的不是你，而是你所处的地势。”

*故事说明：地利与天时常常给人勇气去与强者抗争。*



## 【课程专业能力】

---

通过本项目的学习，学生应：

1. 谈判对手情报的搜集渠道和分析方法；
  2. 谈判环境情报的搜集和分析方法；
  3. 谈判的契机选择与把握；
  4. 谈判准备过程中需要注意的问题。
-

## 【课程重点难点】

---

重点：

情报收集的内容  
情报收集的方法

难点：

情报收集的要求

---

# 任务一 收集谈判信息

1

一 情报收集概述

2

2 谈判情报收集

3

3 谈判情报分析

# 一 情报收集概述

## (一) 情报的种类和内容

---

1.根据情报的功能来看，可分三类情报：

公开情报

非公开情报

机密情报

---

# 一 情报收集概述

## (一) 情报的种类和内容

---

2. 根据情报的内容，情报可以分为：
    - 与谈判有关的环境因素
    - 有关谈判对手的情报
    - 竞争者的情况
    - 己方的情况
-

# 一 情报收集概述

## (二) 获取有效情报的渠道

---

1. 国家和行业协会发布的公开数据
  2. 政府事业机构
  3. 研究专利寻找情报
  4. 行业咨询公司或相关机构
  5. 通过大型的展览活动
  6. 通过参观学习获取情报
  7. 询问关键客户
  8. 谈判对手的骨干
  9. 追踪谈判对手的领导言行
  10. 反向工程
-

# 一 情报收集概述

## (三) 搜集情报的技巧

---

1. 注意情报的完整性、正确性和深度;
  2. 及早搜集;
  3. 随时收集;
  4. 扩大搜集;
  5. 交换情报;
  6. 汇整情报
-

# 一 情报收集概述

## (四) 谈判现场情报搜集的技巧

---

1. 表情是潜意识的告密者
  2. 语言是最诚实的告密者
-

# 一 情报收集概述

## (五) 情报筹码的使用时机

---

1. 布局阶段
  2. 发展阶段
  3. 应变阶段
    - 秘密情报
    - 新议题情报
  4. 缔结阶段
-

## 2 谈判情报收集

### (一) 谈判环境情报收集与分析

---

- (一)政治法律环境
  - (二)经济环境
  - (三)自然环境
  - (四)文化环境
  - (五)技术环境
-

# 2 谈判情报收集

## (二) 谈判对象情报

---

1. 收集可能的谈判对象
  2. 调查分析谈判对象
    - 谈判对象的真实需要
    - 谈判对象的企业组织和资信情况
    - 参与谈判的人员
  3. 谈判对象所处的环境分析
-

## 2 谈判情报收集

### (三) 竞争者情报收集

---

1. 收集可能的竞争者
  2. 竞争者的情报收集
-

## 2 谈判情报收集

### (四) 己方信息收集

---

1. 企业情况与基本状况
  2. 产品情况与销售政策
  3. 谈判人员选择
-



**Thank You !**

# 谈判是什么？

## 【课前自测直击】

---

你是 梟 狐 羊 驴？

---

# 谈判是什么？

## 【课前自测3】

---

1.你想出售自己的汽车，并且得知卖的好的话能到手15万，于是想去登广告。某人得知这一消息后，找上门来表示愿意出价16.5万并且付现金，此时你将

- A 二话不说，立即成交**
  - B 请他等广告刊出后再谈**
  - C 再讨价还价**
-

# 谈判是什么？

## 【课前自测3】

---

2.你想买一辆二手汽车，恰好看到你想要的车型刊登了广告，出价15万，但你手头只有14万，你找上门去想卖主表明了自己的愿望，还告诉他，你只有14万。对方同意按此数成交，此时你认为

- A 这个价格无法拒绝**
  - B 里面有没有别的名堂**
  - C 祝贺做成一笔有力的买卖**
-

# 谈判是什么？

## 【课前自测3】

---

3.一位才华横溢的年轻女演员，想在一个电视台的黄金时段的节目中露露脸，此时他遇到一个电视剧制作人，那人答应让她在一部侦探片里单一主角，但是对她说，不出名的演员不能拿最高级的演出费，但是如果她愿意“廉价”出演，一旦片子一上电视，她马上就出名了，那以后再参加演出，片酬就会增加了，你看她是该

- A** 叫那人“去你的吧”
  - B** 欣然同意，凡事总的有个开头
  - C** 既然叫当主角就得那主角的价码
-

# 谈判是什么？

我作为谈判者

---

**“最” 不该做的事情只能是：接受对方的第一次出价**

---

# 谈判是什么？

我作为谈判者目前更像

---

		驴	羊	狐	梟
SAL 3	1	B	A	C(?)	A(?)
	2	C	A	B	--
	3	--	B	A	C

---

# 3 谈判情报分析

## (一) 谈判对象优势分析

---

- 1.己方有直接的竞争者
  - 2.对方很有规模和潜力
  - 3.掌握充分的资源
  - 4.区域内业务最好的潜在客户
-

# 3 谈判情报分析

## (二) 谈判对象劣势分析

---

- 1.时间限制
- 2.内部已做出的决定或倾向性
- 3.竞争者的产品有难以改正的缺点和弱点
- 4.同我方的谈判失败可能导致对手无法接受的损失

和风险  
户

---

# 1 谈判情报分析

## (三) 依据优劣势确定谈判战略

---

1. 己方处于优势地位，对谈判不很感兴趣
  2. 略高于对方，或基本是“旗鼓相当”。
  3. 己方显然处于相对劣势地位，对谈判的兴趣很浓，也很迫切。
-

# 3 谈判情报分析

## (三) 依据优劣势确定谈判战略

---

### 1、对实力强于己方的谈判对手的策略

所谓实力强于己方的谈判对手，是指谈判双方进行综合力量对比时，对方的力量相对而言比己方的力量强一些，在某些方面占有主动权。面对实力较强的对手，己方一方面要加强自我保护，不在对方的压力下达成不利于己方的协议；另一方面，要充分发挥自身的优势，以己之长击"敌"之短，争取最佳的谈判结果。

(1)底线策略：面对比自己实力强大的对手，为了避免使自己陷入被动局面而签订对己不利的协议，可采用底线策略，即事先订出一个可接受的最低标准。从卖方讲，就是订出可接受的最低价；从买方讲，则是订出可接受的最高价。

(2)"狡兔三窟"策略：所谓"狡兔三窟"策略，是指谈判者在预先确定谈判底线的基础上，还要认真考虑谈判破裂后的退路。例如，企业在售房时，要预先考虑到在底线价格上若不能顺利成交时，下一步应该怎样办？是出租？或将楼房拆掉改建其他设施？或长期等待理想的买主？

---

# 3 谈判情报分析

## (三) 依据优劣势确定谈判战略

---

### 2. 对实力弱于己方的谈判对手的策略

当对手实力较弱时，对己方而言，既有有利的一面，即能够给我方较大的回旋余地和主动权；也可能使我方疏忽大意，犯不应有的错误，痛失机遇，不能够实现预定的谈判目标。因此，在有利条件下，谈判人员仍应精于谋略，抓住时机，争取最佳结局。

(1)先声夺人策略。实施先声夺人策略要求谈判人员事先深入分析和研究对手的各方面情况，包括对手的财务状况、市场地位、对谈判的渴求程度、过去经常使用的谈判策略和手法等。在谈判进入正式阶段之后，我方可以口气婉转地指出对方的某些不足之处或不现实的想法。

(2)出其不意策略。在谈判中占优势的一方采用出其不意策略旨在给对方施加压力，促使其以对己方最有利的条件达成协议。

---

# 3 谈判情报分析

## (三) 依据优劣势确定谈判战略

---

### 3. 旗鼓相当的对手

(1) 满意感策略：针对合作型谈判对手实施满意感策略，旨在使对方感到温暖，促使对方为双方共同利益尽早达成协议。

(2) 时间期限策略：商务谈判种类繁多，规模不一，但从时间发展进程上分析，却都具有某些共同之处。例如，不管谈判怎样曲折和困难，所有的谈判都会有个结局。又如，谈判双方常常是在谈判临近结束之前，才做出实质性让步。时间期限策略就是要抓住谈判双方在时间上的共性和特点，适时地明确谈判的结束时间，以促使双方在互利互让的前提下，及时和圆满地结束谈判。

---



**Thank You !**

# 谈判是什么？

## 【课前自测直击】

---

你是 梟 狐 羊 驴？

---

# 谈判是什么？

## 【课前自测 5】

---

1. 你和供应商因所供商品发生了争执。按你公司的观点，从对方的月报表看，供货条件有明显错误。此时你该：

- a)停付全部货款
  - b)停付有争议部分的货款
  - c)建议协商解决双方的争议
-

# 谈判是什么？

## 【课前自测5】

---

2. 你公司办事处的租赁合同已经到期，准备续租，估计房主会要求将租金提高**20%**。那么你将：
- a) 主动提出“合情合理”的建议，提高租金**10%**
  - b) 要求对方降低租金
  - c) 请求公断仲裁
  - d) 罗列房屋的种种需要修补和改善之处
-

# 谈判是什么？

## 【课前自测5】

---

3. 你为沙迪斯承建了一处公共工程，合同中有延迟交工的罚款条款。因分包商有一重要机械部件未能如期交货，以致将影响工程的按期交工。此时你应：

- a) 检查供货合同，找出分包商应负的责任
  - b) 责令现场施工负责人列举该分包商自工程开工以来的种种失误，以传真向分包商的上级提出投诉
  - c) 给对方的经理打电话，威胁要诉诸法律，由其承担延迟交工的全部罚款
  - d) 安排一次会议与对方协商补救办法，讨论由你方工程师提出的解决方案
-

# 谈判是什么？

## 【课前自测直击】

为什么不能就尴尬事进行谈判呢？

---

谈成交易只是商业交往的一个部分，还有另一个部分，即实现交易。在复杂的生产体系里，不乏产生失误的原因，这就需要设法解决合同签字后又出现的涉及双方利益的复杂问题。

人们在公务(或家务)上产生抱怨往往是由于他们想做的事情不让做，而不想做的事又偏让做。

案例： 银行危机 ， 旅馆抱怨，

为什么不能就尴尬事进行谈判呢？

---

# 谈判是什么？

## 【课前自测直击】

为何不去改善本身的处境

---

具体谈判时要注意这么四层意思：

1. 主动提出补救的办法。当然这种办法是为你这一方设想得多一些的。
2. 只谈补救的办法而不去争论谁是谁非。
3. 提出补救办法时也给对方一点余地，使他不必要顾虑将来是否还能继续和你做生意。
4. 使对方感到你的建议合情合理，而不是像美国诉讼代理人那样在漫天要价。

此时需记住的是，要是你还没有考虑好补偿的要求，可以要求对方提出补救的办法，而切不可只是一味地数落他们。

你给对方以补过的机会，使你的抱怨能得到更好的补偿。

---

# 谈判是什么？

我作为谈判者目前更像

---

		驴	羊	狐	梟
SAL 5	1	B	C	A	--
	2	C	A	B	D
	3	A/ B/C	--	--	D

---

## 任务二 确定谈判目标

捕捉蝴蝶——因小失大

18世纪末，澳大利亚这块“新大陆”被发现。

想想自测题5：不是去抱怨，而是去想解决方案(企业思维：发现问题，解决问题)



# 任务任务二 确定谈判目标

## 【课程专业能力】

---

通过多种形式的能力培养与训练，力求学生能够：

- 1.了解横向谈判及纵向谈判的目标定位；
  - 2.谈判目标预见及灵活调整能力得到训练；
  - 3.掌握信息收集与处理方法，提高谈判目标制定能力；
  - 4.提高谈判策划能力；
  - 5.尝试谈判策划的创新能力；
  - 6.提高谈判问题预测及问题解决的能力。
-

# 任务二 确定谈判目标

## 【课程重点难点】

---

重点：

谈判目标的制定  
谈判策略的选择

难点：

策略

根据谈判目标、谈判对象等情报制定可行的谈判

---

# 任务二 确定谈判目标

1

一 谈判目标确定

2

二 谈判策略制定

# 一 谈判目标的确定

## (一) 什么是谈判目标

---

### 谈判目标

是指谈判要达到的具体目标，它指明谈判的方向和要达到的目的、企业对本次谈判的期望水平。

商务谈判的目标主要是以满意的条件达成一笔交易，确定正确的谈判目标是保证谈判成功的基础。

谈判目标是一种在主观分析基础上的预期与决策，是谈判所要争取和追求的根本因素。

---

# 一 谈判目标的确定

## （二）谈判目标的分类

---

### 1、最优期望目标

- （1）是对谈判者最有利的理想目标；
  - （2）是单方面可望而不可及的；
  - （3）是谈判进程开始的话题；
  - （4）会带来有利的谈判结果。
-

# 一 谈判目标的确定

## (二) 谈判目标的分类

---

### 2、可接受目标

即可交易目标，是经过综合权衡、满足谈判方部分需求的目标，对谈判双方都有较强的驱动力。在谈判实战中，经过努力可以实现。但要注意的是不要过早暴露，被对方否定。这个目标具有一定的弹性，谈判中都抱着现实的态度。

---

# 一 谈判目标的确定

## (二) 谈判目标的分类

---

### 2、可接受目标

特征：

(1) 是谈判人员根据各种主客观因素，经过科学论证、预测和核算之后所确定的谈判目标；

(2) 是己方可努力争取或作出让步的范围；

(3) 该目标实现意味着谈判成功。

---

# 一 谈判目标的确定

## (二) 谈判目标的分类

---

### 3、最低限度目标

是通常所说的底线。是最低要求，也是谈判方必定要达到的目标。如果达不到，一般谈判会放弃。是谈判方的机密，一定严格防护。

---

# 一 谈判目标的确定

## (二) 谈判目标的分类

---

### 3、最低限度目标

特征：

- (1) 是谈判者必须达到的目标；
  - (2) 是谈判的底线；
  - (3) 受最高期望目标的保护。
-

# 一 谈判目标的确定

## (三) 谈判目标的确定原则

---

首先：

不能盲目乐观地将全部精力放在争取最高期望目标上，而很少考虑谈判过程中会出现的种种困难，造成束手无策的被动局面。谈判目标要有一点弹性，定出上、中、下限目标，根据谈判实际情况随机应变、调整目标。

---

# 一 谈判目标的确定

## (三) 谈判目标的确定原则

---

其次：

所谓最高期望目标不仅有一个，可能同时有几个目标，在这种情况下就要将各个目标进行排队，抓住最重要的目标努力实现，而其他次要目标可让步，降低要求。

---

# 一 谈判目标的确定

## (三) 谈判目标的确定原则

---

最后：

己方最低限度目标要严格保密，除参加谈判的己方人员之外，绝对不可透露给谈判对手，这是商业机密。如果一旦疏忽大意透露出己方最低限度目标，就会使对方主动出击，使己方陷于被动。

---



**Thank You !**

# 谈判是什么？

## 【课前自测直击】

---

你是 梟 狐 羊 驴？

---

# 谈判是什么？

## 【课前自测 6】

---

1.如果对方拒绝自己的建议，你将：

- a) 考虑对方异议的正当部分，据以修改己方的建议
  - b) 等待对方提出解决问题的反建议
  - c) 驳斥对方异议中的不正当部分
  - d) 要求对方提出建议
-

# 谈判是什么？

## 【课前自测 6】

---

**2.即使对方声称某个问题是不能谈判的，也不必就此作罢。这句话：**

- a) 对**
  - b) 不对**
  - c) 有时不对**
-

# 谈判是什么？

## 【课前自测 6】

---

3.提出最后期限有助于谈判的进行。这句话：

a) 对

b) 错

---

# 谈判是什么？

## 【课前自测直击】

---

**根本性错误：**

未接到对方的建议以前便修改自己的建议。

---

# 谈判是什么？

## 【课前自测直击】

---

所谓谈判，对同一个问题一般总有两种解决方案，即你方的方案和对方的方案。你的方案自己当然知道，但对方的呢？如果不知道，则在提出己方开价后，一定要设法了解到对方的方案再做进一步的行动。

---

# 谈判是什么？

## 【课前自测直击】

---

记着，在所有的谈判里都包含有四方面的情报。其中两种是你所知道的，即你的开价和底价。你务必找出第三种情报——对方的开价。对方的底价则是你摸不到的。而要是不知道对方的开价，岂不变成了自己和自己谈判？

---

# 谈判是什么？

我作为谈判者目前更像

---

		驴	羊	狐	梟
SAL 6	1	C	A	B	D
	2	--	C/ B	--	A
	3	B	--	--	A

---

## 二 谈判策略的制定

### (一) 什么是谈判策略

---

#### 谈判策略

是指谈判人员为取得预期的谈判目标而采取的措施和手段的总和。它对谈判成败有直接影响，关系到双方当事人的利益和企业的经济效益。恰当地运用谈判策略是商务谈判成功的重要前提。

---

# 二谈判策略的制定

## (一) 什么是谈判策略

---

### 谈判策略

是指谈判人员为取得预期的谈判目标而采取的措施和手段的总和。它对谈判成败有直接影响，关系到双方当事人的利益和企业的经济效益。恰当地运用谈判策略是商务谈判成功的重要前提。

---

## 二 谈判策略的制定

### (二) 谈判策略的意义

---

- (1) 谈判策略是在谈判中扬长避短和争取主动的有力手段。
  - (2)** 谈判策略是企业维护自身利益的有效工具。
  - (3) 灵活运用谈判策略有利于谈判者通过谈判过程的各个阶段。
  - (4)** 合理运用谈判策略有助于促使谈判对手尽早达成协议。
-

## 二 谈判策略的制定

### (三) 谈判策略制定的原则

---

- (1) 客观标准原则。
    - 1) 公平性
    - 2) 注重情理
    - 3) 排除主观意志的干扰。
    - 4) 顶住压力。
-

## 二 谈判策略的制定

### (三) 谈判策略制定的原则

---

#### (2) 共同利益原则。

制定策略的目的是使谈判者能从谈判中获得利益，即满足需求和欲望，而不是去维护谈判者的某些立场。

#### 图书馆案例

1) 设身处地站在对方立场上探求构成对方立场的理由，即了解对方的需求和欲望。

---

## 二 谈判策略的制定

### (三) 谈判策略制定的原则

---

(二) 共同利益原则。

2) 研究对方利益的多重性，如在卖方与中间商的谈判中，卖方的利益就包含争取最佳价格、维护销售渠道的畅通、获得中间商提供的各种服务等。

---

## 二 谈判策略的制定

### (三) 谈判策略制定的原则

---

(二) 共同利益原则。

(3) 要注意谈判对方的其他利益，物质利益是谈判双方关注的焦点，但不是双方关注的全部内容，其他方面，如对尊严、安全感、自主、平等的渴望都是谈判双方的基本要求，忽视这些要求常常使谈判以失败而告终。

---

## 二 谈判策略的制定

### (三) 谈判策略制定的原则

---

#### (3) 人事分开原则。

所谓人事分开原则，是指将谈判本身的问题与谈判者之间的人际关系区别对待和分别处理，即用不同的策略处理两类不同性质的问题。

---

## 二 谈判策略的制定

### (三) 谈判策略制定的原则

---

(三) 人事分开原则。

(1) 不宜在谈判中做出以让步来换取双方关系的改善，因为这会弱化己方的谈判地位，使对方认为软弱可欺。

---

## 二 谈判策略的制定

### (三) 谈判策略制定的原则

---

(三) 人事分开原则。

**(2)** 不就观点和立场进行争论，以避免将谈判内容与双方关系相混淆，造成一种难分难解的混乱局面。

---

## 二 谈判策略的制定

### (四) 谈判策略的采用

---

#### (1) 按对手的态度制定策略

##### 1、合作型谈判对手的策略

(1) 满意感策略。

(2) 时间期限策略。美妙圣诞产品 与雅贵商厦

---

## 二 谈判策略的制定

### (四) 谈判策略的采用

---

#### (1) 按对手的态度制定策略

##### 1、不合作型谈判对手的策略

- (1) 迂回策略。
  - (2) 调停策略。
-

## 二 谈判策略的制定

### (四) 谈判策略的采用

---

#### (2) 按对手的实力制定策略

##### 1、对实力强于己方的谈判对手的策略

(1)底线策略

(2)"狡兔三窟"策略

---

## 二 谈判策略的制定

### (四) 谈判策略的采用

---

#### (2) 按对手的实力制定策略

##### 2. 对实力弱于己方的谈判对手的策略

- (1) 先声夺人策略。
  - (2) 出其不意策略。
-

## 二 谈判策略的制定

### (四) 谈判策略的采用

---

#### (3) 按对手的谈判作风制定策略

- 1) 对付以假乱真的策略。
  - 2) 对付车轮战的策略。
  - 3) 对付假出价的策略。
  - 4) 对付心理战的策略。
-

The background features a white paper airplane in flight, angled upwards and to the right. The image is semi-transparent, allowing the colors of the horizontal bar to show through. A horizontal bar with a red-to-blue gradient spans the width of the image, positioned behind the text.

**Thank You !**

# 谈判是什么？

## 【课前自测直击】

---

你是 梟 狐 羊 驴？

---

# 谈判是什么？

## 【课前自测 7】

---

1.你开了一家从事快速服务的公司，可是就在繁忙的周末快来到时，你的一台车的大梁坏了。你有位朋友正好有一辆空闲的货车，他答应将车租给你，可以一直用到你那辆车修好的时候。他要你出张字据，上面这么写：“一台车，**500**镑，一周的租金。”请问你是：

- a)照他的要求写字据
  - b)坚持签一份正式的合同
  - c)告诉对方，朋友之间何需什么字据
  - d)要求写得更详细一些
-

# 谈判是什么？

## 【课前自测 7】

---

2. 一家沙特阿拉伯的公司找上门来，请你为其管理一项公共工程，要求签订合同。请问你是：

- a) 认为这是一个打进中东市场的良好机会，从而轻易按原有费率与之签约
  - b) 认为奇货可居不妨要个“高价”
  - c) 宁可等着瞧瞧，看该提多少才能为对方所接受
  - d) 从本身能有利可图出发考虑费率
-

# 谈判是什么？

## 【课前自测 7】

---

**3.当发现对方明显说错了时，也最好不打断他的话。这么做：**

**a) 对**

**b) 不对**

**c) 有时对，有时不对**

---

# 谈判是什么？

## 【课前自测直击】

---

如果遇到对方对你认为不值钱的东西出价很“高”，或是对你认为值钱的东西却出价很“低”时，你务必切记：

那可能不是“好果子”——谨防上当！

所以对一宗买卖的评价，由于立场不同，结论也将大相径庭。这也就是说，你在决定谈判立场之前，一定要掌握充分的信息来衡量这宗买卖的合适价格及其背后的意义。

---

# 谈判是什么？

## 【课前自测直击】

---

做生意切须避免的是与人签订内容含混的合同(而环境往往会诱使你这么去干)。

那么，怎样才能避免含混呢？容易得很，只要多问几个为什么就行了。每个问题都由两个简单的字开头，要一直问到把一切都考虑到了为止。这两个字就是：“万一”？

---

# 谈判是什么？

## 【课前自测直击】

---

“一辆‘兰奇罗佛尔’1998型轿车，外貌新，里程表显示行驶里程12 020英里。所有部件处于正常工作状态，该车在行驶12 000英里后做过厂修，备用轮胎、风扇皮带、排气系统、各种插头、全新电瓶、绞盘、滑车、链条，一应俱全，油箱存油25加仑。下星期二上午6时准时将车开到指定饭店。1 000美元车到即付，只取现金。使用一个月的保险费及行车或其他违章罚款均由租车人负担。车体如有任何损坏请在接车时验明，还车时也照此办理。一个月租金指由下星期二至11月2日期间的租车费用。在此期间内行车里程多少不限。租期届满之日，租车人必须在当日晨6时交车。并灌满油箱，保证车辆完好无损。归还时如发现有任何大小破损或配件丢失均须按价赔偿(只收现金)。”

---

# 谈判是什么？

我作为谈判者目前更像

---

		驴	羊	狐	梟
SAL 7	1	B	A/C	--	D
	2	--	A/C	B	D
	3	B	--	C	A

---

# 任务三 制定谈判计划

## 【课程专业能力】

---

通过多种形式的能力培养与训练，力求学生能够：

1. 组建谈判团队，对团队进行管理；
2. 制定谈判方案和谈判的执行计划；

。

---

# 任务三 制定谈判计划

## 【课程重点难点】

---

**重点：**

谈判人员的组建  
谈判执行计划

**难点：**

根据谈判方案制定执行计划

---

# 任务三 制定谈判计划

1

一 组建谈判队伍

2

二 制定谈判方案

# 一 组建谈判团队

## (一) 商务谈判人员的选用

---

(1) 具备什么样条件的人可以入选？



品质



能力



沟通



出差

---

# 一 组建谈判团队

## (一) 商务谈判人员的选用

---

(2) 什么样条件的人不宜选用?

---

# 一 组建谈判团队

## (二) 商务谈判小组的规模

---

一人谈判，多人谈判

谈判的复杂性

谈判的阶段性的

---

# 一 组建谈判团队

## (三) 商务谈判小组的领导人

- 
- 1, 谈判的才能
  2. 领导方式和工作方式
  - 3, 知识面
-

# 一 组建谈判团队

## （四）商务谈判成员的组成与培训

---

商务方面

技术方面

法律方面

金融方面

谈判策略、人员的配合、商业情报的描述、组织模拟训练

---

## 二 制定谈判计划

### (一) 谈判方案

---

- 1、双方所要到达的谈判目标
  - 2、在各项主要交易条件中，自己可以接受的底线是什么
  - 3、谈判的期限
  - 4、谈判小组的人员及负责人与上级领导的联络方式和汇报程序
-

# 二 制定谈判计划

## (二) 谈判执行计划

---

- 1、制定谈判战略：
  - 2、制定谈判的结构框架：阶段性结构、交锋结构、精力结构
  - 3、制定谈判开始阶段的策略
  - 4、谈判全面开展后，对临时出现的不同问题，将采用何种解决措施
  - 5、 决定谈判地点
  - 6、 妥善安排与谈判有关的各种行政管理事物，如谈判室的选择、休息室的设备
-



**Thank You !**