**附件2：培训大纲**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **课程结构** | **要点** | **小结目标** |
| **第一讲：**  **谈判基础知识** | 1、认识谈判  2、自我谈判能力的测试  3、成功谈判者的条件和要求 | 1、了解对双赢谈判的基础理论知识  2、掌握成功谈判的关键要素 |
| **第二讲：**  **双赢商务谈判的焦点** | 1. 谈判的八大要素 2. 谈判的六种结果   3、衡量成败的最终标准  4、焦点：价格  5、甲乙方杀价与议价的实力 | 1、能够对谈判的八大要素进行分析，掌握各要素的基本点  2、掌握商务谈判的核心焦点及应对的策略、方法 |
| **第三讲：**  **商务谈判中的双赢思维** | 1、有效的商务谈判沟通概念  2、沟通者的誓言  3、原则和方式  4、策略应对四种不同风格的人  5、四个双赢思维工具 | 学习和掌握谈判的双赢思维和操作方法 |
| **第四讲：**  **双赢的原则性谈判** | 1、原则式谈判内容与步骤  2、什么是双赢 | 掌握基于原则式的谈判操作思路、方法 |
| **第五讲：**  **双赢谈判的策略**  **制定实施** | 1. 角色策略；2、时间策略； 2. 议题策略；4、权利策略；   5、让步策略；6、地点策略 | 掌握双赢谈判的具体操作  技巧 |