**高阶商务谈判-决策的博弈**

**培训时间/地点：2021年7月21~22日（星期三~星期四）/上海**

**收费标准：￥5880/人**

* 含授课费、证书费、资料费、午餐费、茶点费、会务费、税费
* 不包含学员往返培训场地的交通费用、住宿费用，早餐及晚餐

**授课形式：**

知识讲解、案例分析讨论、角色演练、小组讨论、互动交流、游戏感悟、头脑风暴、强调学员参与。

**课程背景：**

谈判是一个非常古老的人类互动沟通方式， 在现代商业社会里，谈判对于商业问题的解决起到至关重要的作用。 过去，商务谈判借用了很多战争策略概念，强调技巧和谋略， 现代谈判理论， 特别是互联网时代， 谈判理论和实践都有了很大的发展，强调信息，诚信以及合作共赢。 本课程针对目前市场谈判培训的偏重技巧和谋略，以及讨价还价的现象，基于几十年企业合作管理培训的经验， 特别是买卖双方供给需求定位的不同而制定不同谈判策略， 和对买方企业采购行为的分析， 强调信息的共享以及当事人个人风格的作用， 强调互动沟通中对情绪的管理的重要性。此课程已在国际上有过十多年的成功培训实践。

**参训学员：**

初级课程针对没有参加过谈判培训但有一定的谈判经验的从业人士，偏重谈判技巧流程以及准备高阶课程针对高管， 偏重个性风格的不同，如何制定企业策略导向的谈判策略，如何管理一个团队谈判， 跨文化的谈判，基于事实导向的谈判，以及力量平衡的分析。

**课程特色：**

本课程引入一个贯穿整个谈判分析准备实践过程的三维分析框架，即 基于事实的分析，是谈判的商业逻辑部分，第二部分是个性，谈判是人与人的互动，个性不同，互动就会不同，第三个部分最关乎谈判能力，就是影响力的部分，谈判过程就是通过信息，技巧以及情绪影响对方的过程。 这个框架建立了一个可以使学员能力得到持续提升的基础；每一个维度都配有相当多的提供了很多可以根据不同谈判情景可选用的谈判工具；

特别是，课程教学中运用了博弈论以帮助学员理解谈判的特点和类型，突破了大多谈判只是基于心理学分析的现状；

**课程目标：**

本课程的目标在于改变或丰富学员之前对于谈判的理解，上完课程后，学员能够理解谈判是人类互动达到合作的信息交换过程，谈判和讨价还价的不同之处， 基于立场和基于利益的不同点， 准备的重要性，什么是变量和价值， 情绪和情绪化的区别，信息在谈判中的作用，为什么要采用不同的谈判策略，对于谈判过程的管理。

**课程大纲：**

**模块一 谈判技巧**

1. 关键点一 谈判的准备
2. 关键点二 各种技巧
3. 关键点三 谈判过程的管理

**模块二 冲突和沟通行为方式**

1. 关键点一 个人冲突处理风格的测评
2. 关键点二 双赢分析
3. 关键点三 聆听和提问

**模块三 情景模式**

1. 关键点一 Kraljic Matrix and Dutch Windmill
2. 关键点二 情绪管理
3. 关键点三 信息管理

**模块四 高阶谈判**

1. 关键点一 伙伴关系的谈判
2. 关键点二 基于事实的谈判
3. 关键点三 DiSC 分析

**模块五 合作博弈**

关键点一 什么是困局和如何突破困局

关键点二 同时博弈和相继博弈的区别

关键点三 确定性和不确定性

关键点四 威胁，奖励，惩罚，警告等机制的运用

**课堂练习**

很多讨论和角色扮演的案例可供选择

房产买卖案例

冷冻车买卖案例

制造业，服务业案例

冲突处理风格测试

团队谈判

跨文化谈判

**讲师介绍：王老师**

工商管理博士，师从著名经济学家杨小凯和谢富纪，在商业模式和决策理论方面有着深厚的造诣。现担任欧洲大学EU商学院和美国威斯康星协和大学交通大学MBA领导力与谈判课程教授，是国际采购和供应管理联盟证书课程的认证讲师。著有畅销书《赢在谈判》。

从2006年起，他一直从事亚太地区的培训和教练业务，具有丰富的培训和教练经验和广泛的研究兴趣。他的培训和教练客户包括飞利浦、施耐德电气、阿斯利康、伊视路镜片、阿克苏诺贝尔化工、帝斯曼化工、米其林轮胎，佩卡汽车等欧美外企，武田制药、岛津以及川田等日企以及中智集团、东风汽车在内的大型央企。同时为欧莱雅，米其林，Allnex等跨 国企业高管做教练辅导。培训足迹包括中国、印度、欧洲、北美、澳大利亚以及亚洲的新加坡泰国香港台湾。

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

 **报 名 回 执（请务必于开课前7天回复）**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **姓名** | **性别** | **部门/职位** | **课程名称** | **Tel** | **Fax** | **Email/手机** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **培训负责人：** | **公司名称：** | **公司地址：** |

**★缴费方式： 🞏 支票 🞏 现场缴费 🞏 汇款（汇款后请将汇款单据传真至本公司）**