领导力与

人力资源学习系列

**人力资源从业者的商务谈判**

**主讲：原百胜集团、一汽大众指定谈判培训师 吕春兰**

**面授时长：1天 课程费用： 2800元/人**

**课程对象：HR从业人士及对谈判感兴趣的相关人士。**



**课程特色**

**企业收益：**

1、运用“谈判筹码”来解决员工赔偿、员工冲突、抗议等问题；

2、运用结构化提案方式有效解决：招聘面谈、升职加薪、调岗调职等问题；

3、为企业培养优秀人力资源人才，优化企业人才结构。

**岗位收益：**

1、了解正确的谈判理念和双赢思维，确立谈判关键要点；

2、学会运用不同维度找“谈判筹码”，巧妙运用各种潜在筹码，发挥自我优势；

3、掌握谈判的四个专业步骤，以及每步骤的注意要点和方法技巧；

4、掌握有理有据搭柱子的“提案思路”和框架话术；

5、运用让步技巧，既能坚守底线、又能做出“让”、“共赢”的姿态。

**1、实战运用：**课程中除了例举大量谈判案例开拓视野，更直接运用学员现场案例来解决问题，既授之以“渔”(方法)、并授之以“鱼”（解决现有问题）。

**2、实战演练：**采用互动演练、案例分享等互动教学形式授课，不仅活跃课堂氛围，更能让学员在练习中掌握谈判技巧;

**3、针对性强：**专门针对人力资源在工作中遇到的实际问题，讲授相应的谈判策略，提供切实可行的解决方案。

1、课程内容具有聚焦性和针对性，通过详细阐述招投标基本框架、流程和相关法律知识，帮助学员全面掌握采购招投标管理知识点；

2、通过大量的实战演练，引导学员现场制作出符合招标方要求的投标书、策略报价，让在学员合同谈判中强势胜出。



**课程收获**



01

课程大纲

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **单元1：分析谈判的策略与筹码**  1、破冰讨论：何谓谈判、何谓双赢、谈判的运用范围  2、引出商务谈判的概念和运用范围，探讨人力资源人士可能遇到的各种谈判问题  3、探讨“双赢”的谈判概念，营造“双赢姿态、感觉共赢”  4、优秀谈判者应该具备的思维  5、学习从七个不同纬度找筹码、尤其要巧妙运用隐含的、潜在的优势筹码  6、逆市反转、不利状态下如何找筹码、巧妙形式转换  7、思考讨论：人员冲突处理中的筹码运用  情境案例: 员工下班途中意外交通事故身亡，要求赔偿80万，如何谈  员工群起而围攻人力资源经理，不满公司的解聘政策，怎么办  **单元2：谈判步骤（一）——开局破冰**  1、开局破冰、引进包厢、定调定位  2、PPP谈判开场陈述模式（Purpose目的、Process过程、Payoff收益）  3、何时用“硬破冰”，何时用“软破冰”（练习）  4、案例研讨：基于“立场”和“利益”两方面的谈判  5、练习区分“理性利益”/“感性利益”/“个人利益”  情境案例: 销售部与行政部为各自利益吵架，如何调停？  牛逼员工与上司顶牛，对着干，怎么办？  **单元3：谈判步骤（二）——提案引导**  1、思考讨论：先提案（开价）还是后开价？  2、用“条件句”开场,掌握可进可退的钥匙  3、有理有据“搭柱子”的提案方式 |  | 4、推测虚实、有效提案的四大招  5、影响、引导对方的期望值  6、练习: 给你的提案搭柱子，实例演练  情境案例: 如何跟领导（老板）谈升职加薪、职位调动？  案例：如何获得领导的认同支持？买房如何还价？如何劝退员工？  **单元4：谈判步骤（三）——推挡让步**  1、谈判桌上的推挡——运用条件式推挡  2、推挡让步的基本原则  3、推挡让步的心理博弈  4、谈判推挡让步的技巧（高抛、捍卫、做加法、做减法、交集法）  5、三种常见的让步模式  情境案例: 工人罢工、劳资谈判处理；  大区经理违规怎么办？绩效考核面谈员工不服气，怎么谈？  **单元5：谈判步骤（四）——促成协议**  1、拓宽策略与逐项策略  2、促成共识的方法（交集法、切割法、拓展法）  3、探讨谈判中可能出现的各种僵局/异议/圈套等问题应对方法  4、BATNA最佳替代方案  5、把面子留给对方，里子留给自己，实现“感觉双赢”  行动改善计划  情境案例：员工旅游、如何统一意见  买车据理力争后的“感觉共赢” |



**百胜集团、一汽大众指定谈判培训师**

**吕春兰**



02

专家介绍

**实战经验**

22年销售管理经验、历经4个行业6个城市8家公司的销售经理、总监、总经理，其丰富的实战经验可直面问题、直击重点；其谈判课堂现场解决实际谈判问题，直接产出结果。

**授课经验与影响力**

18年培训咨询经验，已为800+家内训客户、10万+名学员提供培训辅导服务，是百胜集团、一汽大众、惠氏、阿里巴巴、万科、招商银行等等知名企业指定培训师，课程复购率达 80 %。

**专业背景**

美国田纳西大学Marketplace企业经营决策模拟系列课程授证讲师；

美国Training House管理能力发展系统(MAP-EXCEL)专业讲师认证；

DISC性格测试分析授证讲师。

**授课特点**

务实有效、倡导“实用、适用、易用”，亲切和蔼而又激情渲染、逻辑严谨不乏笑点趣谈。  
**主讲课程**

四步法销售谈判搞定客户、大客户销售策略、顾问式销售技巧与销售行为管理、双赢商务谈判、目标导向的影响力沟通、DISC性格分析与沟通、销售演示技巧。

**服务客户**

百胜集团、一汽大众、宝马、宝钢、松下电器、百事可乐、汉庭酒店、周大福、七匹狼、中国国旅、工商银行、建设银行、平安保险、万科房产、中国电网、天天快递......