

柔性谈判策略  
实战课程



Soft  
Negotiation  
Skills™



The Way Lead To Success!

# “柔性谈判”实战公开课

2010年8月18-19日，上海华亭宾馆

## “成为以柔克刚的谈判者”

“现在很多谈判的课程所假定的前提是谈判双方的地位是平等的，很多技巧的使用是建立在双方势均力敌的基础上。但事实上，谈判双方由于资源、需求、实力、供求关系等因素的综合影响导致谈判地位的不平等，这就要求我们的谈判策略及技巧能做到兼顾“争取尽大利益”与“维护双方合作关系”的双赢目标，这更要求我们的谈判人员能从“刚性谈判”转变为“柔性谈判”，使您的谈判对手在充分的心理满足中接受您的建议！”

——David Shen，著名营销专家

## [柔性谈判的内涵]

### 1. 明弱实强定位

- ✓ 谈判中的弱势方能通过表面的“示弱”来迷惑对手，而实际上在谈判利益上却步步为进，直取目标。
- ✓ 谈判中通过“弱势”与“强势”的明暗转化，能使谈判的进程能通过波浪形的曲线向最终的目标迈进。
- ✓ 谈判中能同时把握两个纬度，即内在的利益纬度和表在的强弱纬度，通过两个纬度的相互配合交叉来推进谈判。

### 2. 兼顾双重目标

- ✓ 很多谈判者太注重短期利益，因此往往通过高压力来逼迫对手就范，但即使最终达成一致，在后续的合作中，另一方会设置诸多的障碍，使谈判的成果在实施中大打折扣。
- ✓ “柔性谈判”则既注重短期利益，更注重对手的心理感受和长期关系，使谈判的结果是建立在对方良好的感受及双方和谐的关系的基础上。

### 3. 运用心理技术

- ✓ 很多谈判者之所以掌握了大量谈判的技巧却在实战中无法发挥，是因为他们不懂得运用心理学技术，心理学技术是谈判人员急需补的一门知识。
- ✓ “柔性谈判”则以心理学技术为课程的核心，通过判断分析对手的心理需求，把握对手的“个人心理状态”。通过外在行为诊断对手的“心理变化趋势”，通过试探判断对手的“心理反应”等方式，以“心理学”技术来引导对手，驾驭谈判进度。

### 4. 以柔克刚策略

- ✓ 柔性谈判注重“以柔克刚”的迂回推进策略，在遇到对手强硬及阻力的时候，运用“右脑”的感性策略来替代“左脑”的理性策略。
- ✓ 所谓“以柔克刚”，就是在谈判中引导对手在“左脑思维”和“右脑思维”之间不断切换，通过“右脑”的感性思维来跨越“左脑”理性思维产生的障碍。

## [课程六大卓越特色]

1. “柔性谈判”是第一个建立在谈判双方地位不平等基础上而设计的谈判实战课程。
2. “柔性谈判”将提供谈判的全新视角，侧重运用心理学的方法与工具，使谈判者的职业能力获得突破性提升。
3. “柔性谈判”课程的另一大特色是提供“技术”而非“理念”，着重提供工具来解决实际问题，而非仅仅是理论与概念。
4. “柔性谈判”课程的一大突破是谈判的成果是建立在利益目标和双方和谐关系的双重基础上。
5. “柔性谈判”课程将运用大脑思维的技术，用左脑思维科学与右脑思维科学综合运用在谈判过程中。
6. “柔性谈判”将由著名的谈判专家 David Shen 亲自授课。

## [授课讲师]

David Shen 是“柔性谈判”课程指定中文讲师，是芝加哥商学院 Robert Calvin 教授亲自挑选并培养的中文讲师。David 毕业于上海交通大学，拥有坚实的外资企业销售及客户管理从业经历，曾在妈咪食品有限公司任销售代表及销售经理 3 年，后又在中英合资国荣日用品公司担任大区销售经理 3 年。由于 David 出色的职业表现，他后来又被选入美资（强生）药品与 OTC 公司担任客户培训与发展经理以及全国高级客户总监 6 年。在其职业生涯中，David 经历了大量的谈判场面，累积了丰富的谈判经验。在美国强生工作期间，David 被公司指派为大陆等各地的团队指导谈判技巧。

在转入职业讲师后，David 开设并研发了多门优秀课程，包括柔性谈判、关键客户管理、大客户管理、卓越服务中的谈判、谈判中的说服技巧等，并被邀请为诸多世界 500 强企业提供培训服务，这些企业包括：美国强生、英国 ICI，德国 Bayer，荷兰飞利浦，德国高仕香精（上海第一家合资企业）、日立电器、利乐包装等著名企业，同时还包括法国依视路、美国荷美尔、瑞典康乃格、深圳海王、山东阿胶、内蒙古伊利集团、澳柯玛空调、大连美罗、北京双鹤、深圳一致、上海东浩集团、深圳晨光、海南椰岛、周末画报、武汉红桃 K、青岛圣元、上海华联制药等不同性质的公司。

David 拥有丰富的谈判实战经验，掌握先进的谈判理念。世界 500 强企业中的很多企业，如 GE、玫琳凯、西门子等，都参加过 David 的公开课，并给以很高的评价。

他善于运用互动的授课方式，幽默的语言，提高学员的积性，营造课堂的参与性。David 的讲师素养及职业背景受到了国际大师的认可，也是其多年努力与探索的必然回报。

他在授课中，往往能通过通俗的故事，给学员精妙的启发与点评。而对学员提出的问题，他总能给出一针见血的点评。他的培训往往让学员觉得是一个过程的享受，同时也能让学员在今后的实战中获得很多宝贵经验。

## [参会人员]

企业总经理，销售总经理，营销总监(经理)，销售总监(经理)，市场总监（经理），区域销售经理，客户总监（经理），产品经理等

## [参会费用]

人民币 4980 元/人，包括培训费，教材费，结业证书，2 天的午餐和茶点。

## [课程大纲]

第一模块	<p>柔性谈判的定义，目的及原则</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 为什么要柔性谈判</li><li>✓ 柔性谈判的定义</li><li>✓ 谈判的双重目的</li><li>✓ 自我谈判风格测试与评估</li><li>✓ 柔性谈判的 5 个原则</li></ul>
第二模块	<p>柔性谈判的核心—对手及自我风格的识别及匹配</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 行为风格特征概述</li><li>✓ 不同沟通风格的行为偏好</li><li>✓ 各种人际风格的沟通策略</li><li>✓ 如何识别他人的行为风格</li><li>✓ 谈判风格的运用</li><li>✓ 冲突的真谛</li><li>✓ 解决冲突的五种模式</li></ul>
第三模块	<p>柔性谈判的步骤和技巧</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 接触阶段<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 了解你的对手</li><li>✓ 销售你的优势</li><li>✓ 确认符合谈判的条件</li><li>✓ 造势</li></ul></li><li>2. 策划阶段<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 谈判目标设定</li><li>✓ 你的最后选择（确立心理优势）</li><li>✓ 如何技巧的陈述最后选择——练习：我们的最后选择是什么</li><li>✓ 创造良好的环境</li></ul></li><li>3. 谈判目标设定</li><li>4. 协商阶段<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 让对方无法说“不”</li><li>✓ 自己积极的说“不”</li><li>✓ 通过提议找共识</li><li>✓ 四种让步策略分析（永远不白白提供资源）</li><li>✓ 判断对方底线的两个度</li><li>✓ 其他技巧</li></ul></li></ol>
第四模块	<p>柔性谈判的左右脑思维—突破僵局</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 谈判对手的左脑思维与右脑思维</li><li>✓ 如何引导对手的左脑思维与右脑思维</li><li>✓ 如何将对手绑定在右脑思维</li><li>✓ 谈判中“以柔克刚”的心理模式</li><li>✓ 如何面对拒绝压力</li><li>✓ 突破谈判僵局</li><li>✓ 与困难案例的谈判</li></ul>
第五模块	<p>柔性谈判的关键—后续跟进策略</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 对方不履行承诺怎么办</li><li>✓ 对方不完全履行承诺怎么办</li><li>✓ 对方无能力履行承诺怎么办</li></ul>



# “柔性谈判”实战公开课

## 报名回执

请填写本表并传真至 021-54788957, 或 email 至 [harryw@kbcchina.com](mailto:harryw@kbcchina.com) 。谢谢!

### 公司资料

公司名称: \_\_\_\_\_ 业务性质: \_\_\_\_\_

地址: \_\_\_\_\_ 邮编: \_\_\_\_\_

公司规模 (人数):  1~19  20~50  50~100  100~500  500~1000  1000 以上

### 参会人员资料

姓名: \_\_\_\_\_ 职务: \_\_\_\_\_ 直线/手机: \_\_\_\_\_ 电邮: \_\_\_\_\_

姓名: \_\_\_\_\_ 职务: \_\_\_\_\_ 直线/手机: \_\_\_\_\_ 电邮: \_\_\_\_\_

姓名: \_\_\_\_\_ 职务: \_\_\_\_\_ 直线/手机: \_\_\_\_\_ 电邮: \_\_\_\_\_

### 联系人资料

姓名: \_\_\_\_\_ 部门: \_\_\_\_\_ 职务: \_\_\_\_\_

电话: \_\_\_\_\_ 传真: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_

### 参会费用

RMB 4,980 元/人, 包括培训费, 教材费, 结业证书, 2 天的午餐和茶点。

### 付款资料

开户行: 中国建设银行上海市七宝支行

账户名: 上海开隆商务咨询有限公司

账户: 31001639600056001071

### 发票资料

公司名称: \_\_\_\_\_ 发票项目: \_\_\_\_\_

### 报名流程

1. 请填写本报名表并传真至 021-54788957, 或 email 至 [harryw@kbcchina.com](mailto:harryw@kbcchina.com) 。我们在收到您的报名表后将通过电话或 email 确认您的报名。
2. 请按照以上付款资料付款, 我们在收到款项后将提供正式发票。如果您需要提前获取发票以便内部的付款流程, 请致电黄先生, 电话 021-54788759。
3. 我们将在会前一周提供正式的参会确认函, 供参会人员现场报到。
4. 如果有任何问题, 请联系黄先生, 电话 021-54788759。