

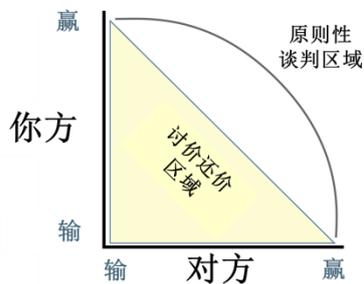
成功的谈判技巧（企业版）



大多数人认为，谈判只可能在组织与外部打交道时才发生。然而，在组织内部，每天的日常管理活动都需要主管与下属、同事进行不计其数的谈判。每位主管都有必要学习如何有效地进行谈判，以处理棘手的问题和情景。掌握成功的谈判技巧，能帮助主管保持下属的工作满意度，顺利完成工作，并达成组织内外人员的需要和目标。

成功的谈判技巧 (NTY-C) 课程能帮助主管成为更优秀的谈判者。本课程基于原则性谈判这一概念，向主管介绍了一个有效的谈判过程，运用这一谈判过程，有助于主管达成使谈判双方感到满意的最佳协议，并真正增进双方关系。

帕雷托理想曲线 Pareto's Optimal Curve



© Wilson Learning Worldwide Inc.

课程价值

NTY-C课程为主管提供了一种行之有效的谈判方法，把谈判双方“面对面”的对抗转化为“肩并肩”共同解决问题的过程。作为一个可以灵活执行的人力绩效提升（HPI）整体解决方案，NTY-C课程能帮助学员在谈判中达成双赢的业务协议，并获得令双方满意的结果。同时，课程还提供有效的辅导和绩效管理技巧，以及一系列丰富的、旨在增进谈判双方关系的工具。

学习方法

Wilson Learning 认为学习必须联系到日常工作实践中。为了达到这一目标，NTY-C课程中的单元和活动将加强学员就绪、学习迁移和组织一致性活动。

学员就绪活动 这些活动确保销售人员和经理在学习活动发生之前做好准备。

- 学习前的沟通

学习迁移设计活动 这些是为了支持新学技能的实践使用。可以灵活地通过：

- 两天应用为主的课堂培训

所有内容都可以通过模块化形式在培训期间应用。课堂培训由Wilson Learning讲师或者由内部专业讲师培训。

组织一致性活动 这些活动确保组织支持新学技能的使用：

- 学习后巩固活动可供经理和销售使用

因此，学习后学员也可以继续使用所学技能和工具。

单元要点：

原则性谈判

学习如何通过进行高效率的谈判过程，制定让双方都满意的最佳谈判协议，同时增进双方的关系。

协调一致

学习如何避免人际关系问题成为创造良好谈判气氛的障碍，以及如何明确双方关心的问题，避免发生达成协议的障碍。

探讨因由

学习如何探讨双方所关心的所有问题和利益，找到能够满足所有相关人员需求的创意方案。

达成协议

学习如何确保谈判结束时，你达成了一个令双方满意的协议，或者找到了一个替代方案，它能够满足你作为一个原则性谈判者最关键的需要。

面对困境

学习如何处理谈判中出现的棘手问题，以及其他人员使用的“卑鄙手段”，将谈判过程拉回正轨。

学员收获：

能够采用一种对人“软”，对事“硬”的谈判方法，找到让双方都满意的谈判协议。

能够运用 *进入包厢* 及 *对事不对人* 的技巧，在谈判过程中保持清醒的头脑和开放的心态。

能够在谈判过程中运用 *发掘利益*、*提出备选方案* 及 *采用独立标准的技巧*。

能够明确自己无法达成谈判协议时的最佳替代方案，并且运用 *提案对话* 有效地展现能够满足各方利益的提案。

能够处理困境，使谈判始终处于富有建设性的、积极的轨道上。

提升绩效

让主管在开展课程的早期阶段参与进来，并接受有关辅导下属进行原则性谈判的培训，是成功实施NTY-C课程的重要基石。NTY-C课程还附有丰富的与课程内容有关的运用、强化和辅助工具。这些附加的学习内容，例如应用练习、工作提示卡、网络学习巩固工具、行为检查单等，确保学员在回到实际工作中后，能练习和磨砺学到的新技巧和行为方式。

评估成果

参加NTY-C课程培训的组织，还可以获得为组织量身定制的绩效衡量和评估工具。学员将获得一份《谈判策略计划表》，它能帮助主管把原则性谈判技巧融入到每天的谈判中，并跟踪记录运用原则性谈判技巧对实际工作产生的影响。一些组织已经将回顾计划工具和取得的结果作为管理会议的例行内容，这有助于组织进一步巩固NTY-C带来的积极影响并加强对其的运用。

Wilson Learning将协助组织评估学员初期的行为变化和取得的业绩。确保NTY-C课程为你们带来期望中的效果，是我们共同的心愿。我们将尽心尽力，帮助你的组织获得成功。同时，我们会与你们紧密合作，建立一套评估系统，保持组织在课程实施后的良好发展势头，推进组织朝着期望的目标继续前进。

和Wilson Learning的其它课程一样，NTY-C课程可根据你所在组织的环境和业务重心进行调整，提供客户定制服务，与你们的业务流程整合为一体。