

# 最新培训谈判方案高清(大全6篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 培训谈判方案高清篇一

关于a的子女抚养权归属

我方核心利益：1、获得a子女的抚养权；

2、由a父母抚养a的儿子，继承家业。

对方核心利益：1、由a的配偶b获得a子女的抚养权；

2、待b改嫁后由娘家的父母代为抚养其子女。

我方优势□1□a是家中的独子□a死后由儿子继承家业在情理之中；

2、遗孀b准备改嫁，由其娘家代为抚养子女，抚养的义务的履行无法期待；

3、在小孩一直长大的地方将其抚养长大，有利于孩子更好的成长。

我方劣势：遗孀b是子女的母亲，享有优先的抚养权。

对方优势□b为子女的母亲，享有优先抚养权。

对方劣势：遗孀b准备改嫁，对子女的抚养无法让人有个好的期待

可能性。

我方当事人取得a子女的抚养权。

在本案例中如果我方当事人要直接与b就a的儿子抚养权归属进行谈判，必然是胜算的几率很小。主要原因在于b为子女的母亲，享有优先抚养权根据民法的有关男方死亡后子女抚养权归属问题的规定：男方死亡后，由女方取得抚养权。因此就此问题直接于b谈判必定会不利于我方抚养权的归属。

为子女随父或母生活的优先条件予以考虑。而且b父母履行抚养义务又无法让人期待，故从这个方面进行论断，势必会对我方最后取得抚养权产生有益的影响。

1、开局：

方案一： 感情交流式开局策略：通过与b和其家人谈及双方情况形

成感情上的共鸣，在此阶段主要是将彼此的关系拉近一步，把对方引入较融洽的谈判气氛中。

方案二： 采取进攻式开局策略：营造低调谈判气氛，将我方当事人

已经与a子女生活很久的事实引出，在我方当事人取得a子女抚养权以制造心理优势，使我方处于主动地位。

方案三：借题发挥的策略：认真听取对方陈述，抓住对方问题点，

进行攻击、突破。

2、中期阶段：

1) 红脸白脸策略：由两名谈判成员其中一名充当红脸，一名充当白脸

2) 层层推进，步步为营的策略：有技巧地提出我方事先的计划，先

易后难，步步为营地争取利益；

3) 把握让步原则：明确我方核心利益所在，实行以退为进策略，退

5) 打破僵局：合理利用暂停，首先冷静分析僵局原因，再可运用把

握肯定对方行式，否定对方实质的方法解除僵局，适时用声东击西策略，打破僵局。

6) 法律与事实相结合原则：提出我方法律依据，抚养权归属的法律

有关规定：1、子女随其生活时间较长，改变生活环境对子女健康成长明显不利的；2、父方与母方抚养子女的条件基本相同，双方均要求子女与其共同生活，但子女单独随祖父母或外祖父母共同生活多年，且祖父母或外祖父母要求并且有能力帮助子女照顾孙子女或外孙子女的，可作为子女随父或母生活的优先条件予以考虑。于此同时对事件进行剖析，对其进行反驳。

3、休局阶段：如有必要，根据实际情况对原有方案进行调整

4、最后谈判阶段：

1) 把握底线，摊牌：适时运用折中调和策略，把握严格把握最后让

步的幅度，在适宜的时机提出最终的方案，即在a子女的抚养权归属问题上无论是从法律规定还是从当地的习俗来看，这都是符合情理的，而且我方并未独要抚养权。我方只是想取得a儿子的抚养权，可以将其女儿的抚养权交由b父母代为抚养，这个阶段主要就是解决我方当事人与b和b父母之间的抚养权归属纠纷。

2) 达成协议：虽然b享有优先的抚养权，但是我方的抚养条件

明

显优于对方，而且我方愿意就两个子女的抚养权问题作出让步，即将女儿的抚养权任然由b父母代为行使。

相关法律资料：

《中华人民共和国民法通则》，《中华人民共和国婚姻法》

此谈判方案的实施是在b向人民法院未起诉的前提下才可以实施的。一旦b及其家人在双方当事人未谈判之前就起诉，这个谈判方案将无法实施。因此在制定本方案的时候一定要抓紧有利时机，同时要另外制定一套应急预案以备用。

谈判应急预案：双方是第一次进行谈判，彼此都不太了解，为了保证双方的权利防止不必要的损失，有必要制定谈判应急预案：

1. 谈判双方在谈判时为了各自的利益，排斥对方的立场以及观点照成的僵持局面，双方应该摆正自己的观点，必要的地方不能妥协应采用积极的态度回应对方提出的不利要求。
2. 对方说明比我方有更好的抚养环境 应对方案：谈判前要充分了解竞争对方的优势与劣势，并于我方的现行抚养环境比较，制定出能制约对方优势的方案。充分发挥我方谈判人员的力量，利用谈判的技巧策略：如攻心术，借恻隐，磨时间，车轮战，稻草人，声东击西等方法。
3. 对方使用借题发挥的策略，对我方一次要问题抓住不放 应对方案：避免没有必要的解释，可转移话题，必要时阐明对方策略的`本质。

## 培训谈判方案高清篇二

### 谈判方案

为了加大公司的宣传力度，公司决定定制一批具有公司企业文化特色的工艺品，送给前来公司走访的领导、客户。我公司与红海搏浪公司经过商务接洽，认为该公司的瓷器工艺品制作精美，符合我公司对产品质量以及特色的要求。报公司总经理批准，拟定红海搏浪公司为我公司的产品供应商。2012年4月25日，我公司将与红海搏浪公司在我公司三楼会议室举行谈判，为使谈判取得成功，特制订本谈判方案。

#### 一、谈判双方情况

红海搏浪（北京）公关策划有限公司是工艺品设计、研发、销售的企业，尤其是对瓷器工艺品的设计，有着独特的设计风格。该公司有一支优秀的设计团队，可根据客户的要求设计符合客户公司文化特色的工艺品。

我公司成立于1958年，有着悠久的历史 and 深厚的文化底蕴，企业文化中的山海文化更是独具特色。

#### 二、谈判主题

降低瓷器工艺品的购买价格，设计体现公司的文化特色。

### 三、谈判目标

- 1、确定购买瓷器工艺品的设计方案、价格、数量；
- 2、议定货物的运输方式；
- 3、商定货物的结算时间及方式；
- 4、拟定定金的支付，违约的赔偿问题。

### 四、谈判策略

我公司已就工艺品市场做了全面调查，获得了几个商家的产品价格、特色等信息。据了解，红海搏浪公司正面临市场冲击，今年的订单不多，急需签订订单，所以，我公司在价格上应该有压制对方的绝对优势，具体策略如下：

- 1、我方主动报出低于预期的价格，使对方心理上处于弱势。我方采用主动报价策略。
- 2、对方还价之后，我方应该让对方知道我们对工艺品市场是很了解的，而且和我方接洽的工艺品公司不止一家，使对方开价的起点放低。我方不与对方直接讨价还价，暂缓还价。我方采用制造竞争策略。
- 3、应该让对方了解我公司每年来访的客户很多，工艺品用量很大，如果与我公司能够长期合作，对方来说是一个很好的契机。在明确此种背景下可以开始与对方还价。
- 4、对方在价格上始终不让步时，我方采取休会策略。

### 五、谈判程序

## （一）准备阶段

- 1、谈判场所的确定：为了使我方谈判人员获得心理上的优势，将谈判地点定在我公司会议室。会议室环境优雅，配有标准会议桌等设施，是比较理想的谈判地点。
- 2、谈判信息的收集与分析：谈判前收集、整理双方大量的相关信息，对对方的现状作深入细致的分析，做到知己知彼。对对方的分析主要是对对方所处的环境，特别是对方的市场占有率及其在整个工艺品行业中所处的地位进行分析。
- 3、明确谈判目标：产品价格低廉，设计美观，体现公司特色。
- 4、其他准备事项：会议室准备茶水、纸、笔，准备好合同文本（草案），价格栏暂时留空。

## （二）开局阶段

开局阶段的主要任务是营造下一个良好的谈判氛围。在正式谈判之前与对方进行非正式接触，开场陈述时亮出我方的观点，表明我方的意愿，听取对方的观点和看法。

## （三）磋商阶段

磋商阶段是谈判阶段中最为重要的环节，在这一环节中要求我方谈判人员在坚持我方原则的前提下头脑灵活随机应变。在具体的磋商过程中主要从以下几个方面做起：

- 1、谈判开始抓住最敏感的价格问题进行谈判。我方从分析整个瓷器工艺品市场价格行情作为突破口，诱导对方报价。
- 2、强调我方使用量大，此次商品交易为大宗购买，暗示对方让价。
- 3、我方提出一个可达成交易的最低价格并说明提出这个价格

的依据。

4、双方在这两个价格之间进行磋商，最终对交易价格达成共识。

5、双方就工艺品设计方案进行谈判。

6、双方就运输保险、结算等方面进行谈判。

7、双方谈判涉及的所有问题达成共识，磋商阶段基本结束。

#### （四）签约阶段

明确双方的权利与义务，签定合同，付予此次交易活动以法律效力。

### 六、谈判日程

4月25日上午9：00—11：00

1、双方进场，介绍双方与会人员

2、进入谈判第一阶段

（1）介绍本次谈判的商品设计、价格、数量等情况；（2）磋商商品价格；

3、进入谈判第二阶段

（1）协商货物送货方式、结算时间及方式；（2）协商定金的支付，违约的赔偿办法及法律责任；（3）达成协议。

4、进入谈判第三阶段（1）签订协议（2）预付定金

### 七、谈判小组分工

## 八、谈判后的工作

- 1、印制购销合同正式文本：双方讨论合同文本无异议后，安排打印。
- 2、准备签字：双方带回合同文本向单位总经理汇报，征得总经理同意后，由办公部门用印。
- 3、得失评估：双方在平等互利的基础上签订经济合同，为建立长期的合作关系奠定基础。

## 培训谈判方案高清篇三

不自信是因为你太以”自我“为中心，太注重自己地形象。

以自我为中心地视角会产生这种倾向：“每件事都针对我!”。

然后用客观的视角来看，这是另一个不同的故事。但在受害者眼中，每件事情都是针对他。

所以，把视线转移到其他人身上去：“今天amy在课堂上的发言真精彩!” “他家猫咪lily昨天去世了，他们肯定很伤心。”

不要再停留在自己的文艺世界小情绪里不能自拔了。

## 培训谈判方案高清篇四

前几天参加了一个培训，在没有参加培训前，有这么一门课程，我是很不以为然的。

培训后，才发现我自己认为的世界其实很小的。一个人的想法可以通过另一个人的实战经验而有很大提升的。有的地方落后，有的地方发达，除了先天的地理条件，很大一部分人

的落后，是思想的落后。

通过这样的一门课程，我学到了什么？我这几天一直在反思。得出以下几点：

1. 如果要对职业有所成就，首先要找准自己的定位。
2. 如果让自己的生活更精彩，要丰富自己的知识。
3. 如果想在事业上有发展，要有一定的业务能力。
4. 如果要很好的处理人际关系，客户关系，要把心理素质提高。

想把这几点都做到，其实我们平时要有意识，有意义的积累。正所谓要得到什么，首先要付出什么。所有的一切都不可能存在于不劳而获。

\*自己的定位：这是一件很难倒我的事情。有的时候分析别人可能觉得很方便，因为你只看到了他的表面，所以觉得，她应该就是这个样子的了。但是对于自己，由于自己太过于了解自己的太多面了，反倒不知道那些是自己最擅长的。那些是自己最不擅长的。目前为止，我对此还是在黑暗中摸索，不过目前还是很黑暗。还需继续摸索。有人说做你自己最喜欢做的事情，什么是最喜欢的，现在的最喜欢，几天，几月，几年之后，我是否还是同样有热情。人会变得，而且变得很难把握。

\*丰富自己的知识：这点上我非常赞同，人只有不断地提升自己才能有更好的发展，不管是事业，婚姻，家庭。甚至对于小孩子的教育。只有知识越丰富，人生才能更精彩。针对不同的事情，做出不同的解决方法。

\*业务能力：从事一个行业，就算不喜欢也要喜欢。也有可能

本来不喜欢，在工作中由于自己不断地克服了很多的困难，发现自己喜欢了。业务能力其实就是自己在不断地提升自己的过程中能力的提升。怎么提高业务能力，这是一个很重要的问题，要让自己的能力提升，我们要不断地有意识的积累，分析，总结。

\*心理素质提高：心理素质真的是千差万别。由于环境，思想，知识面的不同。同样的事情发生在不同人的身上，结果就有喜有悲了。

这门课程我们只是培训了2天，但是在这2天中，却让我的思想和心态上有了一些颠覆。

以前我遇到问题的时候，可能会发一些牢骚，通过牢骚，由于心情得到纾解，这件事情就算没有结束也自动结束了。其实这属于逃避型，不勇于面对挑战，也没有克服困难的精神。一件事情的发生有必然的原因，以及不可抗等因素。如果没有学会解决问题，一味的逃避，下次再遇到时，结果还是一样的。了解自己，了解别人。就要从心理学，以及性格学上多做了解。性格浅析为9型，但是实际上千千万万的人的性格怎么可能只有9种。为了让我们更好的分析和了解人性，我们简化为9种。针对9种不同性格的人群，我们应该怎么做？每个人其实都是一个矛盾的个体。当同一件事情，因为在遇到不同的人，不同的情况，不同的环境。我们可能处理同样的事情的方式和方法上面也是截然不同。老师在课程中说：人有时是圆形的，有时是方形的，有时是三角形的。这随着我们的容器模型的不同，而不断地变化。所谓的容器模型，就是我们生存的环境了。

销售有时让人感觉有点虚伪。有人为了拉近距离，为了某种目的，就要说一些与事实根本不相符的赞美。有的人能接受还好，不接受说的人不觉得恶俗，听得人觉得恶心。一件事情直接掰掉了。

所以做任何事情了解，再了解，知己知彼，才能百战百胜阿。

如果做，怎么做，都是学问。一门课程，虽然只有2天的时间，但是却把我的思想和思维上打开了一扇窗。让我知道很多东西都有很多的解决方式。要勇于去解决，才能把问题给克服。

题外话：

有想法是好事情，有了想法才能把想法变成事实。如果连想法都没有，就惨了。但是有了想法不去实践也是很可悲的，就如一个人，不停的在地上画圈，说要在很多地方种树，到最后一颗树都没有种出来。如果想法是不可行的，就把可行的想法变成现实。总比不断的画圈实在。有想法不实践不如不想。

## 培训谈判方案高清篇五

关于a的子女抚养权归属

我方核心利益：1、获得a子女的抚养权；

2、由a父母抚养a的儿子，继承家业。

对方核心利益：1、由a的配偶b获得a子女的抚养权；

2、待b改嫁后由娘家的父母代为抚养其子女。

我方优势□1□a是家中的独子□a死后由儿子继承家业在情理之中；

2、遗孀b准备改嫁，由其娘家代为抚养子女，抚养的义

务的履行无法期待；

3、在小孩一直长大的地方将其抚养长大，有利于孩子更好的成长。

我方劣势：遗孀**b**是子女的母亲，享有优先的抚养权。

对方优势□**b**为子女的母亲，享有优先抚养权。

对方劣势：遗孀**b**准备改嫁，对子女的抚养无法让人有个好的期待

可能性。

我方当事人取得**a**子女的抚养权。

在本案例中如果我方当事人要直接与**b**就**a**的儿子抚养权归属进行谈判，必然是胜算的几率很小。主要原因在于**b**为子女的母亲，享有优先抚养权根据民法的有关男方死亡后子女抚养权归属问题的规定：男方死亡后，由女方取得抚养权。因此就此问题直接与**b**谈判必定会不利于我方抚养权的归属。

为子女随父或母生活的优先条件予以考虑。而且**b**父母履行抚养义务又无法让人期待，故从这个方面进行论断，势必会对我方最后取得抚养权产生有益的影响。

1、开局：

方案一： 感情交流式开局策略：通过与**b**和其家人谈及双方情况形

成感情上的共鸣，在此阶段主要是将彼此的关系拉近一步，

把对方引入较融洽的谈判气氛中。

方案二： 采取进攻式开局策略：营造低调谈判气氛，将我方当事人

已经与a子女生活很久的事实引出，在我方当事人取得a

子女抚养权以制造心理优势，使我方处于主动地位。

方案三： 借题发挥的策略：认真听取对方陈述，抓住对方问题点，

进行攻击、突破。

2、中期阶段：

1) 红脸白脸策略：由两名谈判成员其中一名充当红脸,一名充当白脸

2) 层层推进，步步为营的策略：有技巧地提出我方事先的计划，先

易后难，步步为营地争取利益；

3) 把握让步原则：明确我方核心利益所在，实行以退为进策略，退

5) 打破僵局：合理利用暂停，首先冷静分析僵局原因，再可运用把

握肯定对方行式，否定对方实质的方法解除僵局，适时用声东击西策略，打破僵局。

6) 法律与事实相结合原则：提出我方法律依据，抚养权归属的法律

有关规定：1、子女随其生活时间较长，改变生活环境对子女

健康成长明显不利的;2、父方与母方抚养子女的条件基本相同，双方均要求子女与其共同生活，但子女单独随祖父母或外祖父母共同生活多年，且祖父母或外祖父母要求并且有能力帮助子女照顾孙子女或外孙子女的，可作为子女随父或母生活的优先条件予以考虑。于此同时对事件进行剖析，对其进行反驳。

3、休局阶段：如有必要，根据实际情况对原有方案进行调整

4、最后谈判阶段：

1) 把握底线，摊牌：适时运用折中调和策略，把握严格把握最后让

步的幅度，在适宜的时机提出最终的方案，即在a子女的抚养权归属问题上无论是从法律规定还是从当地的习俗来看，这都是符合情理的，而且我方并未独要抚养权。我方只是想取得a儿子的抚养权，可以将其女儿的抚养权交由b父母代为抚养，这个阶段主要就是解决我方当事人与b和b父母之间的抚养权归属纠纷。

2) 达成协议：虽然b享有优先的抚养权，但是我方的抚养条件

明

显优于对方，而且我方愿意就两个子女的抚养权问题作出让步，即将女儿的抚养权任然由b父母代为行使。

相关法律资料：

《中华人民共和国民法通则》，《中华人民共和国婚姻法》

此谈判方案的实施是在b向人民法院未起诉的前提下才可以实

施的。一旦b及其家人在双方当事人未谈判之前就起诉，这个谈判方案将无法实施。因此在制定本方案的时候一定要抓紧有利时机，同时要另外制定一套应急预案以备用。

谈判应急预案： 双方是第一次进行谈判，彼此都不太了解，为了保证双方的权利防止不必要的损失，有必要制定谈判应急预案：

1. 谈判双方在谈判时为了各自的利益，排斥对方的立场以及观点照成的僵持局面，双方应该摆正自己的观点，必要的地方不能妥协应采用积极的态度回应对方提出的不利要求。

2. 对方说明比我方有更好的抚养环境 应对方案：谈判前要充分了解竞争对方的优势与劣势，并于我方的现行抚养环境比较，制定出能制约对方优势的方案。充分发挥我方谈判人员的力量，利用谈判的技巧策略：如攻心术，借恻隐，磨时间，车轮战，稻草人，声东击西等方法。 3. 对方使用借题发挥的`策略，对我方一次要问题抓住不放 应对方案：避免没有必要的解释，可转移话题，必要时阐明对方策略的本质。

## 培训谈判方案高清篇六

虽然我们前面讲了很多的销售人员谈判的技巧和方法，但是每当我学完一次销售培训的课程我又觉得有很多的东西没有讲完。从老师那里获得的感悟很多，想法也很多。那么我们今天在这里就再谈一下销售谈判的心得吧。

大家都知道我们作为一名销售人员，压销量、催货款、搞终端生动化建设等工作，都离不开跟客户的有效沟通。这种沟通的目的性很明确，就是让客户跟着自己的思路走，让客户听话按我的安排去做事。 怎样才能谈判中取得主动权，出奇制胜呢？一位著名的销售培训大师说过，谈判就是坐下来互相妥协的过程。也就是在双方利益对立的情况下怎样找到一个平衡点，哪方取得了谈判的胜利，利益的平衡点就更倾向于哪方。笔者并非什么谈判高手，只是就谈判中遇到的一些

问题进行了总结，希望对战斗在一线的销售同仁有所启发。

一、不打无准备之仗.20xx年2月24日，公司的电工产品上市，按公司要求每家专卖店要实现3万元的首批进货。在与一位姓王的老板沟通时，我就吃了没做充分准备的亏。任凭我耗尽口舌，该老板就是不同意备货，只愿意出样陈列，想销多少产品进多少货。在长达两个小时的拉锯战中，我从经销跟代销的差别谈到了公司的宏伟规划，从客户忠诚度谈到兄弟感情，可该客户就是不为所动。最后甩出一句，“这是你的个人行为，不能代表公司政策，你拿什么让我相信你，作为\*\*公司这样的大品牌，不可能作出这样的草率决定，你有文件吗？”一句话，问得我哑口无言。公司是有文件的，可走时匆忙根本没带在身上。仅仅因为一份书面文件，我长达两个小时的努力化为乌有。

因此，在进行谈判以前一定要做充分的准备。这在销售培训的章节中我们前面的也讲多了，首先需要明确谈判的目的，想要达到什么结果。只有确定了目标，才能把一切因素尽量往有利于自己的这方转化。

二、师夷长技以制夷.一旦业务做得久了，总给身边的人一种“人变滑了”的感觉。实际上是因为业务人员经常和各种类型的客户打交道，察言观色慢慢地养成了用客户的方式对付客户的习惯。对付蛮横不讲理的客户就事事强硬，一切按公司政策办；对付天天哭穷的客户就先发制人，大倒工作压力之苦等等。客户不配合公司行为，总是可以找到很多借口，这个时候就需要我们认真研究客户的心理和可能使出的招术，只有这样才能见招拆招，最终取得主动权。我们所负责的上海金山区域就有这样一家经销商，常常找出各种冠冕堂皇的理由来推托公司下发的任务，业务人员的工作推进到这里时经常搁浅。后来我和业务人员去拜访了这个客户。寒暄过后，我开始了正式的谈判攻势。首先我分析了整个行业的劣势，肯定了整个行业生意难做，接着又对各专业市场销售状况进行了叙述，也点出了市场人流稀少等等原因，把在谈判中他

可能用到的所有借口都罗列到了。接着开始正式谈到公司任务的完成和经销商的义务问题，此时经销商再用我谈到的情况做借口时，我就表示很同情地说：“周老板，刚才我已经谈到了这个原因，我也知道现在生意难做，可这不是最关键原因啊，别的经销商和你一样有困难，可别人都完成任务了。”经过一番拉锯战，经销商不得不答应我进货，因为他跟我谈的所有原因都已经被我陈诉过了，那只能是一种事实不能也不应该成为他推托我的借口了。

三、借他人之口说事. 承接第二点“师夷长技以制夷”，我们的很多客户虽然不是“夷”，但他们的许多想法和做法真可谓百花齐放，百家争鸣。所以，作为一名优秀的业务人员不仅要善于搞掂客户，还需要善于向客户学习。在我接触的一些客户中，就有这样一些人善于使用事实举例的方法来拒绝我。20xx年9月份，我负责公司工程产品的市场开发工作，在九星灯具市场就遇到过这样一位客户。我找到他的时候，他正坐在店里的电脑桌前玩游戏。一番介绍之后递上了公司的产品宣传手册，他并没有表现出很大的反感或不耐烦。而是开始了用他人之口说事，“我有一位朋友，以前也作过工程照明产品，他们厂家的支持力度很大，厂家免费铺货，光广告投放就有十几万，而且公司还配了5个人专门给他跑工程。”在我们还没有报出自己对客户的要求时，他借他人之口先说出了对我们的期望：免费铺货，广告投放和人员支持。这一类客户一般都很老道，喜欢借用别人的事来说自己，所以听话一定要听仔细，往深里研究一下，不然你很难套出他的真实想法。

同样，业务人员学会用他人之口说事，也会取得很好的谈判效果。用他人之口说事，可以使尖锐突出的矛盾相对变得柔和，不会发生正面冲突最后落到大家都很难堪的地步。

综合上述的这些内容，我们的销售人员在实战的销售过程当中如果你运用这些方法的时候，有不同的想法以及不同的感悟我们都可以在这里跟大家一起分享，这会让我们更加丰富

销售培训的知识内容。也能提升自己的综合能力。