



谈判博弈

—— 三步成为谈判高手（总裁战略课—谋事篇）

教会你以三寸之舌，重逆亿万价值，让你魅力成倍提升，

教会你用三步神速，超快赢得人心，成就个个重大合作！

教会你用 20 秒谈判卖掉 28 箱产品，用 3 分钟成交一笔生意，

三分种，你最想要的速度；三步，简单到不能再简单的设计！

战略、顶层设计、互联网+.....没有快刀手式的谈判，一切——都是浮云！

都说谈判无处不在，都说谈判是赚钱最快的办法！

可是，你会谈判吗？

2008 年《谈判博弈》光盘登陆电视台及机场；

2011 年《谈判路线图》专著出版；

2012 年《谈判说服力》专著出版；

2013 年《谈判路线图》视频《网易云课堂》上线，并长期占据经管类榜首；

2013 年《炉边谈判》脱口秀系列共 40 集在各大视频网站隆重上线；

2014 年《人性的奥秘》视频上线，成为最神秘最吸引人的超级视频；

2015 年《霸道面试秘籍》等系列职场谈判视频上线，同时力刚网店正式开张；



【课程大纲】

第一章：谈判全脑设计

- ◇ 谈判信息搜集系统
- ◇ 谈判局势分析定位
- ◇ 谈判谋势全面途径



学员说

谈判历历在目

- 台湾裕隆华晨汽车集团谈判
- 东风汽车 5000 万出口谈判
- 某页岩气平台 2 亿转让谈判
- 智联招聘-美大使馆谈判
- 诸多公司催债谈判
- 16 对夫妻离婚协调谈判
- 5 位大男孩的成长辅导

李力刚其人

上海青年交流五四奖章获得者
部分农民工子弟免费成长导师
北大民营总裁班最受欢迎教授，清华大学深圳研究院最受欢迎教授，中山大学时代华商十大名师；中山大学、华中科技大学特聘兼职教授；搜狐营销谈判顾问及连续三届最佳人气讲师。

谈判立场设定

谈判时间设计

谈判地点设计

谈判人物选择

谈判策略设计

第二章：谈判策略布局

- ◇ 前期布局：一步建立信任
- ◇ 中期布局：一步价值勾魂
- ◇ 后期结局：一步保证成交

第三章：主动权的掌握

- ◇ 巧问——随时的掌控术
- ◇ 施压——三种巨大压力
- ◇ 力量——八大影响力量
- ◇ 诡计——识破 N 种诡计

第四章：成交的技巧

- ◇ 二十种成交技巧

第五章：招投标谈判

- ◇ 招投标的核心本质
- ◇ 招投标的信息搜集怪招
- ◇ 招投标的勾魂方案设计
- ◇ 招投标的成功报价模式
- ◇ 招投标的后期谈判策略
- ◇ 招投标的成交三大步骤

