



谈判路线图

—— 双赢成交的解密版（2天）

阿里近 30 次选择的最实战谈判课程，因为它能让你
 花最短的时间，最少的金钱，学会而不是听懂它
 让一堆堆的理论去见鬼，我们只要实用
 谈判武器库、谈判路线图、超速识人术
 取势、明道、优术；布局、守局、结局；卖人、卖事、成交.....
 让谈判永远成为战略合作、采购、销售、回款最快的方式.....
 结合国学、兵法、宗教、易经，让老板或团队轻装上阵
 高屋建瓴、直击核心、弹不虚发

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；
 2016 年《谈判路线图》精华在**得到 APP** 上线，同时每周一《谈判精英》直播
 2017 年《快速谈判》喜马拉雅荣誉出品
 2020 年《超速识人》（谈判之谈人）火爆抖音

【课程特色】

- 1、只为实用——谈人和谈事立竿见影
- 2、人性系统——最人性的谈判武器库
- 3、爆笑全场——全员嗨翻，留恋忘返



— 取势 · 明道 · 优术 —





李力刚

快速谈判的传播者

超速识人的发明人

上海谈判学院校外导师

2011 上海青年交流五四奖章获得者

某国大使馆三次特邀谈判专家

北大，清华大学各总裁班最受欢迎教授，
中山大学十大名师；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。
系列课有：

力刚品牌课程：

谈事《谈判路线图》、《谈判博弈》

谈人《超速识人》

管理《铁军运管》

力刚配餐课程：

初级《顶尖销售六步曲》

高阶《大客户战略营销》

【课程大纲】

第一章：谈判困局

- ◇ 抗拒——拉不近
- ◇ 僵持——推不动
- ◇ 僵局——达不成

思考：谈判难点是什么？为什么？

第二章：原因出路

- ◇ 原理：谈判总规律
- ◇ 原因：优势缺乏，总围绕别人转
- ◇ 出路：用三大筹码，先谋势后谋利

工具：谈判总规律

风暴：强势对手的谈判难点及出路

第三章：谈判准备

- ◇ 目标确定
谈判局势——综合优势的对比
谈判趋势——未来趋势的判断
制定目标——报价、期望与底线

思考：确定目标的方法是什么？

- ◇ 态度准备
优势态度——黑白脸（要求）
均势态度——变白脸（选择）
劣势态度——红白脸（请求）

思考：如何做到人见人爱顺畅谈判？

- ◇ 资源准备
时间的选择——让对方着急
地点的选择——把对方变小
人员的确定——一物降一物

风暴：天时地利人和局面如何搭建？

- ◇ 策略准备





落地咨询

宁波某集团《运营绩效优化》

典型客户

阿里巴巴 30 多次、创维 30 次
海尔 5 次、红星美凯龙 30 次
搜狐 10 次、移动、联通、网通、
各大银行常年合作。

思路（法术）——病与药的最简逻辑

行动（技术）——根据强弱定礼仪

表达（话术）——问、说、答艺术

保障（得到）——心情、事业到事情

工具：策略组合包括哪些？

模型：谈判策略设计模型

第四章、前期布局——消除对抗

- ◇ 观察局势——优势劣势的判断
- ◇ 处理心情——解除双方的对抗
- ◇ 了解需求——勾魂并搜集需求
- ◇ 价值方案——价值塑造的方略
- ◇ 初步成交——第一次开关之术

案例：谈生意的本质就是算帐

如何差异化，实现性价比第一

第五章、中期守局——摆脱僵持

- ◇ 局势观察——优势劣势再判断
- ◇ 拉近关系——打破僵持的组合拳
- ◇ 了解异议——了解异议背后本质
- ◇ 异议方案——价值拉升，保障文案
- ◇ 再次成交——折中、交换到僵局

案例：十五步之内“不死”的办法

工具：面对对手，谈判回旋基本逻辑

第六章、后期结局——打破僵局

- ◇ 局势观察——优势劣势重判断
- ◇ 解决冲突——僵局打破的反败破局
- ◇ 反制激将——历史上的三十六计
- ◇ 妥协方案——时间和空间双重策略
- 最终成交——应付过分要求及成交

案例：客户僵局，竞争搅局如何在最后反败为胜，实现破局



模型：妥协的占便宜系统

第七章：与外国谈判

- ◇ 严谨的日本、德国人
- ◇ 精明的犹太人、阿拉伯人
- ◇ 傲慢的美国人、欧洲人
- ◇ 懒散的印度人、东亚人

