



社團法人台中市大墩生活美學協會

談判與協商實戰兵法班

課程表

第一天 9月21日（週日）基礎篇

單 元		課 程 說 明
一	研判談判前 的情勢	所有的談判要發生，都有它一定的條件，甚至必須「造勢」，創造出這些條件，才能逼對方願意坐下來跟我們談。
二	談判發生的 第一個條件	在談判中如你是個相對的弱者，或者對手過於強大，不願與你上桌談判，共同解決問題時，你該如何自處呢？在這單元中，你將學到如何運用「議題」、「結盟」以及「情勢」等方法，引爆「衝突」，創造一個僵局，讓對手不敢忽視你的存在，進而願意，或者被動的願意與你談判，解決共同困境。
三	談判發生的 第二個條件	談判發生的第二個條件就是「雙方體認靠其一己之力無法解決此一僵局」，因為我們往往發現談判雙方上了桌，都不會認真的談判，除非雙方有了必須共同解決問題的真正共識時，才會認真談判，故在本單元中，教你如何「燬」對手，如何與對「打一仗」等，促使雙方認真破除僵局。
四	談判發生的 第三個條件	如果一個談判的結果是讓對手感到不利的，是不可為的，那又有何理由必需繼續談判呢？所以在談判中，我們一定要讓對手不時覺得，與我們談判對他有好處，是可為的。故本單元中將可學到如何操作「透過談判解決問題的可行性與可欲性」，這也就是談判發生的第三個條件。
五	談判權力	上談判桌前，首要的就是了解自己的籌碼多寡，因而在本單元中，將學到檢視自己的籌碼的方法。
六	談判準備	談判前的準備，在這單元中，將會循序漸進的學到七種準備方向，讓學者有效的掌握準備的訣竅。
七	五大結構	「談判的五大結構」，指的就是談判的權力結構、議題結構、成員結構、陣營結構及實質結構五大部份。其相互之間環環相扣，相互牽引與影響，釐清它們的關係之後，我們可以準備上桌了。
八	推檔功夫	學習如何推對方，如何探試對方的期待與要求；而被推的一方，要如何擋住對手的探試，進而操控對方的期待。
九	讓步的藝	如何運用讓步的「幅度」、「次數」、「速度」等有效方法，控制讓步，並維持一定善意，創造談判氛圍。
十	鎖住陣勢	將學會運用七種鎖住陣勢技巧，勞勞地鎖住自己的權益，不會兵敗如山倒，方能進退有據，綿裏藏針，立於不敗之地。

單 元		課 程 說 明
一	談判的開場戰術	開高戰術：談判的開高，還可以分成「高」，還是「非常高」。 非常高的戰略目的是什麼？開高時，為了怕談判失控，所以還要安排「白臉」出來救火。白臉戰術該如何設計？ 開低戰術：開低的目的是什麼？如何讓對方一路「滑」到我們的口袋裡？如果開價開得非常低，那又有什麼特別目的？ 開平戰術：開平戰術如何配合開高與開低，相互搭配？
二	談判開場的拆招	相應不理：相應不理的肢體語言戰術／擦邊球戰術的運用 引爆衝突：攻方引爆，還是守方引爆？ 提出對案：對案的教育效果／簡單的對案？還是複雜的對案？用對案改變議題的詮釋？ 開門讓步：小開一扇門？大開一扇門？開一扇比對方預期還大的門？
三	談判的中場戰術	如何在中場控制談判的速度？ 決定談判者開價的三條線？ 在中間給他一堵牆？ 用先決條件節外生枝？用內部人事變動使談判停頓？用黑臉出現來放慢腳步？ 用「小結」做談判機關？日本人的「根回」 中場突然開一扇門？ 突然開門的戰術設計，為的是什麼？ 開門如何配合時機？讓步的切臘腸戰術 讓步的幅度，如何與速度搭配？
四	談判的收尾戰術	終場時突然放給他？ 收尾時如何放一個大的？如何像擰毛巾一樣，最收尾時突然放，然後再寧一把？如何做一個假的讓步，讓對方有個下台階，回去可以交代？如何在讓步時棉裡藏針？ 終場時突然給他一堵牆？ 如何誘敵深入，嘎然而止？面對人家突然給一堵牆，取消訂單時，我們該如何應對？ 終場時搭配新的條件？ 「搭配」戰術有什麼配合條件？什麼又是「整批交易」？我們內部對協議草案意見不同時，如何在終場坦然告知對方？如何用含糊收尾？

第三天 10月5日（週日）實戰與兵法篇

單 元		課 程 說 明
一	實戰演練	遠交近攻（經銷商上下游談判實戰）
二	謀略篇	孫子說：“敵，則能戰之。少，則能逃之。不若，則能避之。”這幾句話該如何理解？又如何用矩陣幫助我們決定談還是不談？ ● 談判該如何佈局？ ● 談判的動作，該快還是該慢？ ● 如何在出征之前，先協調好內部意見？ ● 孫子的“能而示之不能”，在談判上如何運用？ ● 進行投資、並購談判的時候，都要考慮地形與對方的意圖。什麼是地形？地形與意圖，何者比較重要？ ● 談判免不了要結盟。結盟時如何選擇孫子兵法上的“交地”？ ● 訂定談判謀時，該如何判斷得與失？
三	籌碼篇	孫子說：“能使敵人自至者，利之也。”如何用利引誘對方上桌？ 孫子兵法的“激水漂石”如何運用在談判之上？ 談判時如何找到退路，做到“不可勝在己”？ 籌碼與開價高低的關係為何？
四	出戰篇	出戰時如何試探？孫子兵法的策之、作之、形之、角之，在談判上該怎麼理解？ 善戰者，致人而不致於人。這種先發制人的戰術，在談判時如何運用？ 談判時，如何疾如風、徐如林，侵略如火、不動如山？ 出戰時，如何以迂為直 什麼叫乖其所之？又怎麼運用？ 如何做到攻其所不守，攻其所必救？
五	纏鬥篇	用兵時，“奇”與“正”如何搭配？ 我不想打，如何劃地而守之？ 如何讓自己的隊伍，靈活地像條蛇？ 如何在纏鬥過程中，讓對方“合而不齊”？
六	收兵篇	如何置死地而後生？ 如何運用地形鎖住自己？ 如何做到歸師勿遏？

※報名方式：（一）台中市大墩生活美學協會 電話：0933-508335 傳真：04-7275262

（二）網路報名：<http://www.dadun.org.tw>

（三）電子信箱：sas@sodo.com.tw

（四）劃撥帳戶：台灣銀行水湳分行 109001027741

（五）洽詢電話：聯絡人 林瑞瑋 0921-466-750

（六）退費原則：開課當天至 9/14，退 50%費用；9/13~9/1，退 70%費用
8/31 前全額退費。（另收 100 元手續費）