

项目经理谈判技巧

谈判技巧对所有项目经理而言都非常重要。您不仅需要与供应商和承包商谈判达成协议，还需要在整个项目过程中有效地与项目干系人、客户、团队成员谈判。为期三天的课程，通过交互性学习体验，助项目经理了解内部和外部谈判的发展动态、流程和技巧。

课程讲座部分比较简短，侧重于实践，为学员提供一对一谈判的机会。您将学习如何分析自身和对方的谈判风格，削弱双方的冲突并将其转变为己方优势，有效地开展谈判。学员可以获得讲师和其他学员的指导及反馈意见。

课程结束后，您将了解竞争性和合作性谈判模式动态，以及团队谈判涉及的问题。您不仅可以学到新的谈判技能，您还将在仿真谈判场景中获得实战经验。课程还提供个人行动计划，专为帮助学员捕捉课堂学习的关键点而设计，有助于巩固、积累新的谈判技巧。它还将帮助您把新的知识技能整合到个人和职业生活中。

您将学习如何：

- 认识谈判自然存在的结构，以开发高效且有效的方法，准备和进行谈判
- 在项目管理的背景下，探索谈判
- 利用谈判能力，以增强自身优势
- 深入了解如何更好地自我管理、自身情绪、与对方的关系
- 为更复杂和艰难的谈判做好准备

课程主题

谈判基础

- 确定重要协商条款
- 建立达成谈判的最佳选择方案 (BATNA)
- 通过竞争和协作的方式进行谈判
- 竞争风格
- 动态和静态的问题

在项目管理环境下谈判

- 在项目生命周期内的谈判
- 权力和政治
- 协作谈判
- 面向干系人的分析和谈判
- 项目谈判过程中的制约因素
- 谈判和项目的限制

谈判风格

- 运用 MBTI® 分析自身谈判偏好
- 了解对方谈判风格的观察技巧

合作谈判的基本要素

- 应用行为建立信任
- 位置与利益
- 建立双方都能接受的标准，以评估和选择最佳的选项
- 突破性的战略，以克服障碍达成协议
- 准备洽谈合作

谈判的挑战和复杂性

- 谈判中的复杂性与难度
- 谈判的力量
- 跨文化谈判
- 团队谈判
- 谈判
- 电子谈判
- 在挑战性环境下的谈判策略

课程信息

课程时间: 3天

PDU: 22.5

PMBOK®指南 知识领域

项目范围管理
项目人力资源管理
项目采购管理
项目沟通管理

