

谈判洽谈

---- 第三组

1734133 彭丽红
1734134 彭晓婷
1734121 梁春霞
1734109 黄观凤
1734149 王梦



目录

《王牌对王牌》 概要

1. 最后期限策略
2. 最后通牒策略
3. 假设条件策略
4. 润滑策略
5. 留有余地策略
6. 先苦后甜策略
7. 权利有限策略

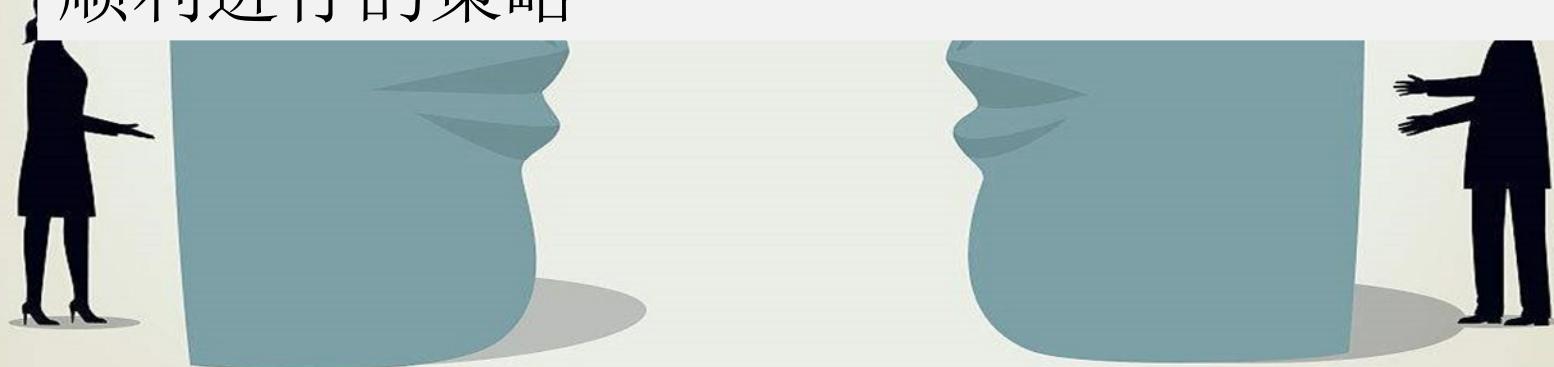


剧情简介

芝加哥警察局的人质谈判专家丹尼·罗曼（塞缪尔·杰克逊饰）的搭档因为准备检举警察局内部侵吞公款的事遭人暗杀，丹尼·罗曼被陷害成为犯罪嫌疑人。百口莫辩丹尼最终闯入芝加哥的内务部总部把两个工作人员和指挥官劫为人质，从而试图从调查员泰伦斯·尼巴姆（J·T·沃尔什饰）口中问出事情的真相来。然后他叫来一个从另外一个辖区局赶到的外人：同为人质谈判专家的克利斯·萨宾（凯文·史派西饰）。萨宾来到后，两个人就谈判的控制权、丹尼的清白发生了激烈的谈判。

1. 最后期限策略

是指规定洽谈结束时间，造成一种紧张气氛，引起人心理反应，加快洽谈进程，使洽谈顺利进行的策略



1. 最后期限策略

情节十一：谈判中，警察硬性闯入，丹尼持枪人质的谈判在警察突袭的环境中，丹尼手持手枪对准人质，紧握自己手中的筹码，逼迫警察放下武器，如果 8 小时内找不到告密者或者凶手，他便每个小时杀死一个人质，知道他们死光为止。加上之前丹尼自己所营造的谈判的外部环境，使其威逼过程十分顺利，成功的扭转和控制了局面，一场小的正面对峙的谈判结束。



2. 最后通牒策略

是指当谈判双方因某些问题纠缠不休时，其中处于有利地位的一方向对方提出最后交易条件，要么对方接受本方交易条件，要么本方退出谈判，以此迫使对方让步的谈判策略。



2. 最后通牒策略

情节十四：塞比安和丹尼的重新谈判双方围绕：丹尼要求恢复供电，塞比安想要人质。原则上，利益交换利益，虽然门外一群想冲进来杀他的人，从量上来说，优势明显在塞比安对手这边，但是，手握人质，使得着重利益点，硬性筹码还是在丹尼一方，，加上对事件的环境事实，对其旁敲侧击，塞比安只有在答应丹尼的条件，自己夹带一些附加条件，采用限定的谈判策略，双方都让步，才促成双方都接受，最后达成交易，以电换人，是一个调和折中策略。



3. 假设条件策略

假设条件策略：是指在洽谈的探测阶段提出假设条件，使谈判灵活机动，有利于互利互惠。谈判专家丹尼提出条件，要先进去房间检查有没有除了他的女儿之外有没有别的人质，确定之后才能让嫌犯见到他的妻子，用嫌犯的妻子交换女儿，嫌犯考虑之后觉得可行，便让丹尼进入房间，这就达到了丹尼的目的，进入房间之后转移嫌犯的注意力，与警察协作救出人质，并制服嫌犯。

结合实际营销：就是在与顾客交易的过程中，提出假设条件，使双方都都受益，从而达成交易



3. 假设条件策略

在电影情节中丹尼把自己换成人质，使整件事情发生转机。



结合实际营销：就是在与顾客交易的过程中，提出假设条件，使双方都都受益，从而达成交易

4. 润滑策略

是指洽谈人员在交往中 通过馈赠一些小礼物表示友好和联络感情，以促进洽谈的顺利进行。



4. 润滑策略

电影场景二：丹尼要求恢复供电，他手里有人质，优势明显。所以塞比安只能答应并提出自己的条件，丹尼并没有拒绝，而是也做出了让步将一个人质（小礼物）放走。双方达成了交易。



结合实际营销：销售人员可以给顾客馈赠一些小礼物或者提供优惠以增进彼此感情，使洽谈顺利进行。

5. 留有余地策略

是指在洽谈中，不必马上全盘托出所以答复，先回答大部分，留有余地，以备讨价还价用。



5. 留有余地策略

场景一：绿帽男提出要见妻子，否则就打死女儿，丹尼说：“我会尽我最大的努力”话不说死，也不说明，给自己和对方都留有余地。丹尼为了安抚对方，做出承诺：“如果不是就打死我”因此嫌犯放松了警惕。丹尼在谈判中先满足了对方的需求，让之后的谈判成为可能。



结合实际营销：顾客想要压低产品的价格，销售人员不会马上提供顾客想要的价格，而是表明价格已经十分优惠，降价空间十分小，且产品值这个价格，把主动权掌握在自己手里。



6. 先苦后甜策略

是指推销人员在洽谈之初给对方提出较为苛刻的条件，待时机成熟后进行意想不到的让步，使对方心理上得到满足策略



6. 先苦后甜策略

观看视频

结合实际营销：推销人员在推销产品时，提出较为苛刻的要求，顾客想要得到实惠，这时推销人员提出很大让步，让顾客心理达到很大的满足，为顾客再次购买提供基础。

7. 权力有限策略

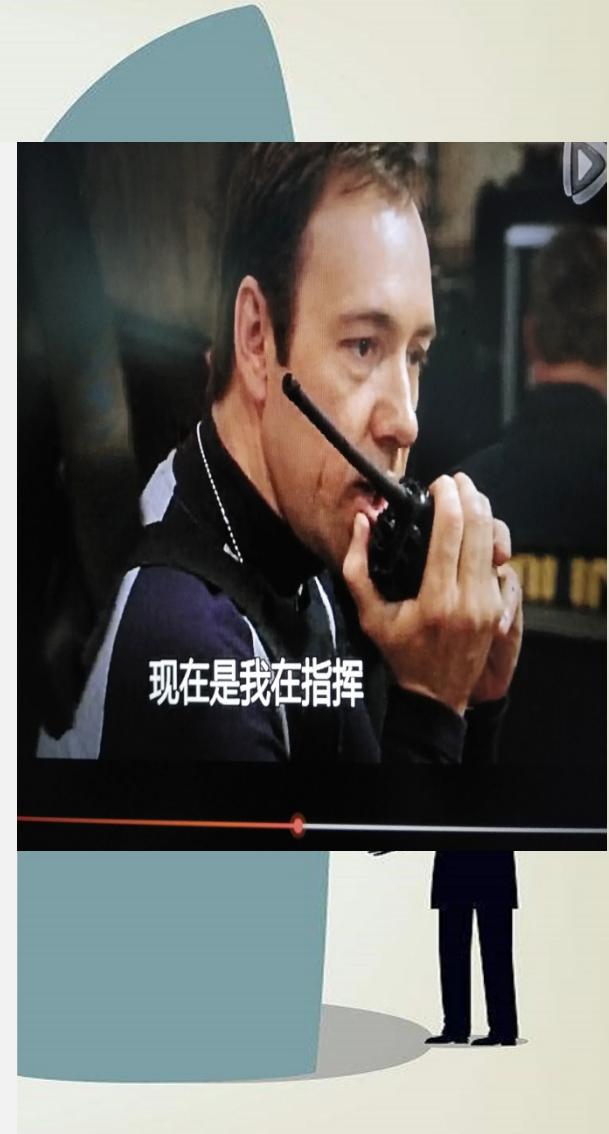
权力有限策略是指谈判者为了达到降低对方条件、迫使对方让步或修改承诺条文的目的，采取转移矛盾，假借其上司或委托人等第三者之名，故意将谈判工作搁浅，再趁机反攻的一种策略。



7. 权利有限策略

在解救人质的时候，塞比安没有操纵整个局势的权力，指挥系统也轮不到他插手，此时他的权力是有限的。

在警察突袭后，丹尼情绪激烈。赛比安争取到了指挥权，为避免丹尼伤害人质，说出指挥权在自己这里，不会开枪，让丹尼放松，争取让谈判往自己有利方面走。



结合实际营销

推销员的权力限制可以是产品的最低价格、数量折扣、支付方式等内容。由于无法在超越自己权力范围以外的事情上让步，因此，推销员运用此策略可以更坚定地向顾客说“不”。当顾客提出不切实际的过高要求，或者当自己已做出很大让步，但顾客却还一再提出新的要求时，推销员就可以为自己立一块挡箭牌，减少自己的让步幅度。





感谢观看

第三组

1734133 彭丽
红

1734134 彭晓
婷

1734121 梁春
霞

1734109 黄观
凤

