

尼格思（上海）商务咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：尼格思（上海）商务咨询有限公司

企业常用简称（英文）：The Negotiation Society

企业常用简称（中文）：谈判公社

所属国家：中国

中国总部地址：上海市静安区恒丰路668号苏河水岸Distri i办伴252室

网址：www.tanpangongshe.cn

所属行业类别：个人能力发展

在中国成立日期：2018年11月

在中国雇员人数：5

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、汽车及零部件、IT信息技术，半导体及通讯、金融服务（如银行，保险，财富管理）、能源动力

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	个人能力发展
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 加强大客户销售团队准备、规划和管理谈判的意识和能力 2. 掌握谈判中博弈和让步的策略和技巧，争取利益最大化 3. 谈判中能创造性提议，对交易的发展及交易的利润率产生积极影响 4. 营造和维持合适的谈判气氛，能够把握对方的心态和诉求，追求利润最大化的同时维系策略性的合作 5. 发掘每个人的特点和短板，提供改进方向和方法



<p>具体服务内容</p>	<p>针对客户公司需求，我们提供了4天专门的定制课程。课程之前和客户管理层进行了3小时以上的深度沟通，以理解大客户销售团队现状和诉求，并根据客户的行业定制了课程的内容和相关案例。在课程开始，也通过工具对每位学员进行评估。</p> <p>从谈判前分析、计划和准备，到团队的分工、如何平衡双方、制定有利日程以及如何让步和交换，以达到共同解决问题和打破僵局，课程每个部分都结合了理论模型和相关案例，并通过互动练习和视频录制及之后的分析，促进学员对自己和对手的理解。</p> <p>培训结束后，对学员通过2次一对一的咨询沟通，确保所学和改善计划得以落地，并通过约定的量化指标保证客户的目标达成</p>
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 通过业界最专业的谈判培训课程，大客户销售团队谈判规划和谈判技巧得到了全面并针对每个人的提高 2. 通过课前评估，培训中的演练分析和培训后的一对一辅导，引导学员应用自我感受来学习，也达到因材施教的效果 3. “走入对手脑袋”的思路及“钟面模型”帮助学员突破原有谈判思路，极大增强了学员谈判的自信和应对复杂场景的能力 4. 丰富的案例和角色扮演练习让学员边做边学，促进在实际工作中的应用 5. 通过该培训和学员行为的改变，确实达到了培训前约定量化利润指标的增长

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>个人能力发展</p>
<p>客户公司性质</p>	
<p>客户公司行业</p>	
<p>客户当时的需求</p>	<p>通过1天的培训，帮助大客户销售团队建立全面的谈判思路，当面对医院大客户时克服销售谈判的短板，提升谈判技能，初步掌握谈判的规划、探究、提议、反提议和同意的基本流程，并通过案例和练习反思和对照自己，在实际工作中有针对性的予以提高</p>
<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 讲师在培训前通过和4位学员的沟通，了解学员的状况和关注点，基于此准备针对医药行业的教学方法和案例 2. 引入钥匙孔模型，帮助学员了解谈判的规划、探究、提议、反提议和同意的基本流程

	<ol style="list-style-type: none"> 3. 通过互动的手法启法学员思考-“如果谈判手是我，我应该如何做”才可以获得对我们最有利的可能结果，并且对方可接受 4. 借助沉浸式谈判游戏，引导学员领略並实践钥匙孔模型的精髓 5. 通过医药行业的案例，启发学员了解自己，寻找改进谈判的方向 6. 通过终极案例演练融会贯通一天所学，并帮助学员制定提升谈判技能的计划
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 学员普遍反映讲师的精心准备，使得学员能透彻领会学习内容，并能结合到实际销售场景中 2. 通过钥匙孔模型、游戏和案例，使学员能从理论的Why到实践的How，确实能帮助认识自我，改善谈判质量 3. 讲师很好地把控时间，在一天课程当中就把理论模型、案例分析和演练都能涵盖，也善于在练习中营造气氛，使学员能最大地投入 4. 大多数学员都觉得理论和实际谈判技能都有收获，也期待参加更多谈判公社的课程以进一步提高

档案内容更新于2020年11月