



上海交通大学
SHANGHAI JIAO-TONG UNIVERSITY
终身教育学院



全球创新研究院
Global Innovation
Institute



JOIN SJTU
好课优选

好课优选公开课

2026 年 8 月课程总览

好课优选

金课精讲

新技术·新商业·新模式

上海交通大学终身教育学院
全球创新研究院
2026 年 7 月制

Z
M
W

第一课堂

课程代码	上课时间	天数	讲师	课程模块	对应层级
------	------	----	----	------	------

金课 1	课程名称	《金字塔原理—逻辑思维与有效表达》 推荐			
------	------	-----------------------------------	--	--	--

BS202611	8 月 7 日	1 天	王老师	组织赋能	企业各层级人员
----------	---------	-----	-----	------	---------

金课 2	课程名称	《数字化成本分析与控制》 推荐			
------	------	------------------------------	--	--	--

FC202613	8 月 12 日	1 天	方老师	组织赋能	企业中高层管理
----------	----------	-----	-----	------	---------

金课 3	课程名称	《非物质激励的心理学技巧》 推荐			
------	------	-------------------------------	--	--	--

YH202614	8 月 13 日	1 天	贺老师	组织赋能	企业各层级人员
----------	----------	-----	-----	------	---------

金课 4	课程名称	《AI 驱动下智能产业生态重构与场景创新》 推荐			
------	------	---------------------------------------	--	--	--

HT202611	8 月 14 日	0.5 天	尹老师	组织赋能	企业各层级人员
----------	----------	-------	-----	------	---------

金课 5	课程名称	《创新思维，合作共赢——商务谈判原则与技巧》 推荐			
------	------	--	--	--	--

FC202621	8 月 28 日	1 天	吕老师	组织赋能	企业中高层管理
----------	----------	-----	-----	------	---------

金课 1：金字塔原理——逻辑思维与有效表达

课程背景

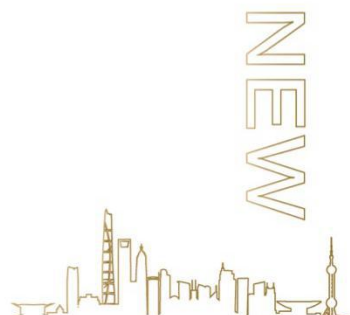
思路乱了，组织效率就低.....如何在第一时间把握解决问题的关键？如何让决策不再陷入两难境地？如何在短时间让他人理解你的意图？如何在书面表达中不再堆砌文字，却不知所云.....掌握金字塔思考力，能抓住主要矛盾，忙而不乱解决问题！能快速理出重点，果断做出决策！在职场沟通、汇报中主题明确/结构严谨/层次清晰；在沟通中语言准确，思路清晰，快速总结表述要点！

课程收益

- 1、帮助管理者熟练掌握金字塔原理在工作应用中的各种技能技巧，有效提升工作效率、解决工作中的难题
- 2、充分发掘人的大脑潜力，辅助科学系统的思维演练，使学员建立整体系统思考的基础，提升大局观，提高思维效率
- 3、学习双向思维方式，上行方向归纳、下行方向演绎，做到深入且穷尽，以发散性的方式，帮助管理者理清思维脉络，减少疏漏和缺失，兼顾逻辑与想象
- 4、综合提升职场中的表达、演讲、邮件、报告等沟通技巧

课程时间

2026 年 8 月 7 日 (共 1 天, 6 小时/天)



课程对象

企业各级管理者，希望提高职场沟通效率，希望提高逻辑性、条理性的人群

课程讲师

王老师：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



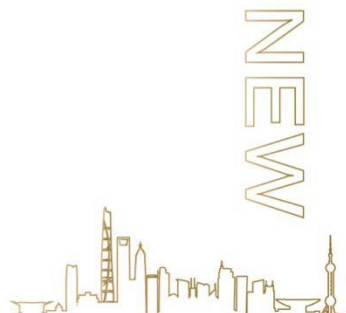
9 年时间在全球 500 强金融保险集团，历任华东区培训总监、营销
分管总经理；2 年时间加入中国知名第三方财富管理公司旗下，受邀创办
中国高净值客户家庭的高端教育机构。目前是私募股权基金及金融投资者
教育平台的合伙人、首席运营官；王老师长期从事金融行业的营销策划、
管理干部培养等工作，并担任上海交通大学安泰经管学院 EE 课程教授、

新华都商学院创业者课程特聘导师、平安金融培训学院 HPIC 授权讲师等。近几年更从创业者的视
角出发关注商业社会生态圈下的人、模式、文化，足迹遍布美国、日本、以色列等地，是以色列 ICI
中以创新机构、美国 Sandstone 地产金融集团的中方首席代表。10 年以上金融行业管理从业、12
年的培训实施经验、服务核心客户资产规模超过 50 亿、服务超过 100 家各类企业、完成超过 120
场私人董事会、超过 160000 人次的销售骨干培训、辅导一线主管超过 1500 人。

课程大纲

一、 解码思维的王道

- 1、 职场成功公式
- 2、 大脑认知系统解析：思考快与慢
- 3、 成功表达的三层次：愿意听/记得住/能传播
- 4、 打开人类大脑思维的四把钥匙





二、掌握金字塔思维的法则

- 1、一个缘起：麦肯锡与芭芭拉明托
- 2、四个基本点：论（结论先行）、证（以上统下）、类（归类分组）、比（逻辑递进）
- 3、配套工具箱：三四原则、同字提炼大法、主谓靠拢、MECE 五分法、2*2 矩阵思维/顺序三法则
- 4、一套心法口诀：四先四后

三、职场情境下金字塔的活学活用

- 1、职场沟通的 TOPS 原则
- 2、如何把握与领导沟通：投其所好+简单有效、奥利奥表达模型（OREO）
- 3、如何公开进行即兴发言：扩字成句大法、三点式（常用宝典）、三段论(3W 法、3 天法、3 步法)
- 4、如何展现逻辑分析能力：自下而上 vs 自上而下、演绎 VS 归纳、SCQA 模型、7W 模型
- 5、如何写好总结报告：7 要（标题要亮、逻辑要清、引言要精、业绩要显、不足要有、计划要细、感谢要高）

授课风格

理念与方法并重，感性与理性并行，尊重成人学习的思维模式与业务需求，注重课程体验的整体设计，将理念（道）、流程（法）、技巧（术）、工具（器）融汇其中，力求让学员享受培训、激发动力、收获成长。



金课 2：数字化成本分析与控制

课程背景

当前市场竞争加剧，企业进入微利经营阶段，传统手工核算、粗放式成本管理模式已无法适配企业发展需求。基层财务人员作为成本数据统计、核算、分析、管控的核心执行者，普遍存在成本认知片面、数据分析能力薄弱、管控工具使用单一、数字化落地困难等问题。

伴随财务数字化转型推进，如何依托数字化工具完成成本精准核算、多维度成本分析、全流程成本管控，如何把数据转化为降本增效的落地依据，成为财务岗位核心工作难点。本课程结合传统成本管理体系，融入数字化应用思维与实操方法，聚焦财务人员日常工作场景，解决“算不准、析不透、控不住、优化难”四大痛点，帮助财务人员依托数字化手段实现成本精细化管理，为企业利润提升提供数据支撑与落地方案。

课程收益

- 1、 建立数字化+财务融合的成本管理思维，打破传统核算思维局限，理解数字化对成本管控的价值
- 2、 熟练掌握数字化环境下成本分类、成本归集、间接费用分摊方法，提升成本核算精准度
- 3、 掌握多维度数字化成本分析模型与报表编制技巧，能用数据定位成本异常点、盈利短板
- 4、 学会数字化工具落地各类经典降本方法，打通标准成本、目标成本、作业成本在财务端的应用
- 5、 针对研发、采购、库存、人工、管理费用等核心环节，掌握数字化成本优化与监控手段

课程时间

2026 年 8 月 12 日 (共 1 天, 6 小时/天)

课程对象

企业中高层管理人员、财务管理者

课程讲师

方老师：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



注册会计师，高级会计师，曾分别在国有企业、全球 500 强外资企业、民营企业、股份制公司担任过财务经理、财务总监、高级经理及董事等职务，为批发与零售（快消品）、生产制造、进出口、股权控股投资、纺织、房地产开发以及建筑企业提供过近 20 多年的财务管理服务。方老师深刻理解这些不同行业与体制下的企业运作与管理模式，具备丰富的企业经营管理经验，熟悉欧

美现代财务管理体系、中国内地和香港上市公司财务管理制度。主导过上百宗交易并购、商业计划书、路演中的 PPT 编写及汇报。

课程大纲

一、认知重塑 —— 数字化时代财务成本管理新逻辑

- 1、企业经营本质与利润逻辑：收入、成本、利润三者联动关系
- 2、传统成本管理 vs 数字化成本管理：差异、痛点与转型方向
- 3、财务人员在数字化成本体系中的角色定位与核心职责
- 4、全价值链盈利分析：数字化视角下客户、产品双维度盈利研判





5、 互动思考：结合本企业现状，梳理当前成本核算与数据分析存在的问题

二、 数据筑基 —— 数字化成本分类、核算与报表搭建

1、 经营场景下成本费用科学分类，适配数字化统计口径

2、 财务报表成本分类与管理会计成本分类的区别及数字化转化方法

3、 间接成本数字化分摊规则：规避主观分摊造成的经营决策失误

4、 数字化管理报表设计：适配采购、生产、定价、外包、促销五大业务场景

5、 作业成本法、估时作业成本法的数字化落地实操（部门、业务环节精准分析）

6、 案例：宝钢周成本、日毛利率动态管控

三、 工具赋能 —— 数字化常用降本增效方法与财务落地

1、 经典成本法数字化应用：标准成本法、定额法、目标成本法实操要点

2、 预算体系数字化管控：预算 “花钱矩阵”、TCD 改善提案财务对接流程

3、 六大数字化降本路径实操：

1) 结构降本

2) 技术降本

3) 规模降本

4) 效率降本

5) 政策降本

6) 机制降本

4、 数据驱动：如何通过系统数据推动全员从 “要我降本” 转变为 “我要降本”

四、 重点突破 —— 核心业务环节数字化成本优化

1、 研发成本数字化管控：设计阶段成本核查、浪费识别、项目挣值管理数据监控

2、 采购成本数字化优化：总成本思维、供应商数据化绩效、采购价格测算模型





上海交通大学
SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY
终身教育学院



全球创新研究院
Global Innovation
Institute



JOIN SJTU
好课优选

- 3、 库存成本数字化分析：库存成因、库存数据对财报的影响、库存压降数据方案
 - 4、 生产质量成本管控：TOC 瓶颈理论数字化监控、生产成本异常追踪
 - 5、 管理费用 & 人工成本优化：5W1H 分析法 + 数字化台账，减少人工与管理浪费
- 五、 总结及答疑互动 (Q&A)

授课风格

全程案例教学，通过讲师提问、案例讨论分享、深度点评，让学员在专注思考中潜移默化转换思维，掌握财务管理分析技能。本课程创造性地把基础财务、业务财务、公司战略、工作计划、全面预算管理融合在一起，快速帮助学员深入了解专业财务、运营财务、真正建立战略财务分析思维，帮助企业真正突破绩效瓶颈。

NEW



金课 3：非物质激励的心理学技巧

课程背景

在巴尼时代，人心变焦虑、脆弱、非线性和不可理解。本课程抓住人心这个关键主题，运用心理学的自我决定理论与技术，对人的内驱力、欲望、诱因和影响因素进行深入解析，洞察新时代客户、员工、合作伙伴的内心世界，在经济学领域的基本人性假设上寻求突破，进而对经营和管理领域的创新有所启迪。

课程收益

- 1、 从管理心理学、神经经济学和行为经济学视角重新审视自我、他人、经济行为和管理行为，发现新的变革与创新空间
- 2、 掌握心理学一些基本的管理人、激励人的理论和方法，提升精准高效领导的能力
- 3、 发现在经营管理过程中的一些不合理假设和误读误用，调整分析人、影响人、激励人的策略方法

课程时间

2026 年 8 月 13 日 (共 1 天, 6 小时/天)

课程对象

企业中高层管理人员

课程讲师

贺老师：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



心理学博士, 37 年心理学从业经历, 视频号、抖音、小红书累计粉丝 800 万+, 喜马拉雅 2019 十大新锐主播, 上海体育大学心理学院教授、博士生导师, 教育部心理学教学指导委员会委员、中国心理学会婚姻与家庭心理咨询专业委员会委员、中国婚姻家庭研究会理事。曾任上海世博会安保力量心理服务专家组组长, 海军第 15 批亚丁湾、索马里海域护航编队心理服务专家, 东京奥运会国家三人男女篮球队和第十届全运会江苏省体育代表团心理

教练。擅长领域有危机管理与心理安全学、健康心理学、女性心理学、亲子关系、压力管理、组织行为学、幸福心理学等。著有《做孩子的队友》、《亲子关系系列丛书》、《军事心理学》、《心理催眠术》、《人类的性存在》等专著、译著多部。

课程大纲

为什么经济学诺贝尔奖会颁给心理学家？

一、吾脑商机——打通现代人的吾脑空间

- 1、物质激励为什么会失效？
- 2、人有 5 个脑，你在激励谁？
- 3、打通吾脑的五条通道

二、看见人心——非物质激励的四大心理学原理

- 1、自我决定理论
- 2、忠诚效应
- 3、峰终定律





4、社会认同理论

三、落地实操——五大高价值非物质激励技巧与案例解析

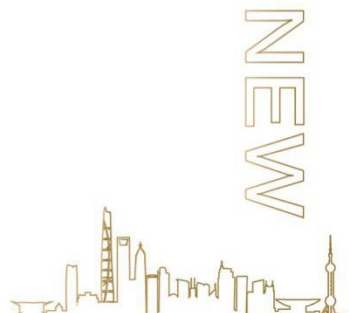
- 1、精准认可激励——低成本打造员工价值胜任感（字节跳动“轻量化全员认可体系”）
- 2、自主授权激励——激活员工主人翁内驱力（谷歌“20%自由时间创新机制”）
- 3、成长路径激励——用长期价值锁定核心人才（华为“双轨透明成长体系”）
- 4、情感归属激励——打造高粘性团队氛围（木屋烧烤“全员归属文化激励体系”）
- 5、荣誉资产激励——打造终身有效的心理激励（莱绅通灵“游戏化荣誉资产激励体系”）

四、核心需求——五大心理学激励内核

- 1、胜任感激励——海底捞“功劳看见机制”
- 2、自主权激励——海尔“人单合一小微授权”
- 3、成长感激励——新东方“教师双轨成长体系”
- 4、归属感激励——加拿大 CIBC 加拿大帝国商业银行“精准认可+心理健康激励”
- 5、荣誉感激励——小米“内部勋章+贡献身份体系”

授课风格

结合心理学理论与生动案例，引发情感共鸣，通过细腻的共情引导、精准的行为解读以及富有启发性的提问，帮助学员在理性分析与感性体验的双重维度上实现认知升级。





金课 4: AI 驱动下智能产业生态重构与场景创新

课程背景

当前，人工智能已从技术风口全面跃升为国家战略竞争力的核心变量。国务院国资委连续深化中央企业“AI+”专项行动，明确提出央企要当好智算基础设施供给者、AI 赋能千行百业的破题者和产业体系化布局的组织者。截至“十四五”末，中央企业在能源、制造、通信等 16 个重点行业已落地超千个应用场景，但多数企业的痛点不在技术本身，而在生态位重构不清晰、高价值场景识别不准、组织机制未随之进化。

在“十五五”开局关键期，新质生产力要求央国企从“项目级数字化”走向“产业级智能生态重构”。中层管理者作为战略与执行的枢纽，其 AI 认知深度与场景判断力，直接决定本单位能否把“激动人心的概念”转化为“产业升级的大脑”。本课程即在此背景下，聚焦生态——场景——组织三位一体的实战命题。

课程收益

1、认知升维——看清 AI 对产业生态的重构逻辑

跳出“上系统、买模型”的工具化思维，从技术核心逻辑、产业赋能和应用落地三条主线，理解

为什么 AI 正在重写央国企的竞争规则与护城河来源

2、场景方法论——从“找场景”进阶到“造场景”

掌握高价值场景的筛选框架（战略意义×经济收益×可落地性）与分级推进路径（小切口→

集成式→跨产业协同），学会用国资委倡导的“应用领航、数据赋能、智算筑基”三维度做本单位

场景盘点与优先级排序





上海交通大学
SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY
终身教育学院



全球创新研究院
Global Innovation
Institute



JOIN SJTU
好课优选

3、生态视角——建立"链长"格局下的协作打法

理解如何以 央企"焕新社区""AI+产业共同体" 为杠杆，打通上下游数据共享、联合共建行业数据集、开放场景应用能力，把单一企业试点升级为产业链整体竞争力

4、行动输出——带走一套可汇报的初步方案

课堂演练后，每位学员能用标准化模板产出：本部门、单位 AI 场景短名单 + 生态协同切入点 + 三步推进路线图，确保课后能直接向班子汇报、纳入"十五五"规划编制或年度专项行动台账

课程时间

2026 年 8 月 14 日 (共 0.5 天, 6 小时/天)

课程对象

企事业单位中高层管理人员、业务骨干和数字化相关业务资深员工

课程讲师

尹老师：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



中智国培人工智能首席讲师、清华大学社会科学院客座研究员、上海人工智能研究院专家讲师、上海交大宁波人工智能研究院特聘专家、上海市元宇宙产业发展专家咨询委员会专家、上海人工智能技术协会专家委专家、未来创意实验室副主任、临港产业大学客座教授。原商汤科技智能产业研究院首席架构师、Oracle Master 企业架构师、原惠普企业服务新形态 IT 首席架构师。

NEW



课程大纲

第一部分：人工智能赋能产业的核心逻辑和现状

1. 从早期人工智能算法到机器学习到人工神经网络和深度学习：窄人工智能 or 真正影响世界的 AI
2. 生成式 AI 大模型兴起：从分析式 AI 到生成式 AI，AI 从做判断题/选择题，到做填空/问答题
3. 从“偏科专才”到“通才”，通用人工智能的曙光：“智能”的凝聚——AI 大模型是人类知识和经验的高度数字参数压缩表达
4. 智能体到来：以大模型为“大脑”，拥有感知和工具调用能力的数字“体”，关于小龙虾
5. 人工智能的热潮和看空：我们究竟在哪个阶段？
6. AI 的全球和国内应用现状：国际（以美国为主）以闭源模式主导，依托巨头生态，中国以开源战略引领，阿里 Qwen、深度求索 DeepSeek、Kimi K2 thinking 等开放模型权重，积极参与全球开源社区。Token 经济到来。

第二部分：赋能纵深——AI 驱动产业价值重构的三大维度

1. 维度一：产品与服务的智能升维
 - 1) 核心逻辑：AI 驱动产品从“功能载体”进化为“智能服务体”，价值的核心从“拥有什么功能”转向“能提供何种持续、进化的服务与体验”。
 - 2) 演进路径：从“功能叠加”到“体验重构”，从“出厂即固化”到“持续进化”从“产品设计”到“原生智能定义”。
2. 维度二：运营与价值链的全局优化
 - 1) 核心逻辑：AI 从优化局部环节的效率工具，升级为驱动从研发、供应链到营销、售后全价值链协同与自主决策的“神经系统”。
 - 2) 演进路径：从“单点效率”到“端到端协同”，从“经验决策”到“数据与模型驱动决策”，从“流程自动化”到“系统自治化”。





3. 维度三：生态与商业模式的跨界融合

- 1) 核心逻辑：AI 模糊了产业边界，竞争从单一企业或产品的竞争，升级为生态体系之间的竞争。商业模式从销售产品，转向运营“产品+服务+数据+生态”的持续价值网络。
- 2) 演进路径：从“硬件”到“软件、数据与服务”，从“链主”到“生态主导者或参与者”，从“交易”到“可持续的价值共生”。

第三部分：人机协同的组织和个体发展变革

1. AI 时代的组织结构会有何变化？：超级个体，还是超级组织？
2. AI 赋能企业有机体的层级：
3. 在 AI 赋能的环境中，“管理”有何变化，“协同”有何变化？是管理过程，还是管理目标？
4. 对企业组织的个体员工，AI 意味着什么？
 - 1) 为什么“AI 替代岗位”是一个需要大前提的伪命题？
 - 2) 个体应该如何应用 AI？：90%以上的 AI 使用者，从未和 AI 深度交流过
 - 3) 未来重要的工作能力：指挥和协同 AI 的能力 —— 将 AI 视为助手，而不是对手

第四部分：AI 应用的落地模式、路径和架构

1. AI 应用落地的基本逻辑和常见误区
 - 1) 当前是“+AI”，而不是“AI+”：当前阶段构建增强现有流程环节和人的 AI 应用，比“无人化”自主智能体更有意义
 - 2) 不要迷信大模型，真正的护城河是“脏活累活”
 - 3) 审视那些高频、有一定容错率、传统、“笨重”、人人都不愿意做的业务环节
 - 4) 是先建“孤岛”，还是先规划好“大陆”？：对比数字化转型的系统建设
 - 5) AI 应用是先做利润中心，还是先做成本中心？：先降本增效，还是先开源增收？
2. AI 大模型的落地模式和路径



- 1) 建立认知 同步理念
- 2) 聚焦业务 厘清重点：典型方法 —— 业务、数字化、AI 专家的共创工作坊
- 3) 落地规划 明确路径：谋定而后动，POC 先行实践分享：世界 500 强企业的 AI 应用实践 ——
成功经验和 lesson learned

授课风格

深入浅出，视野宏大，案例研究丰富，分析精彩，讲解幽默风趣，用企业和政府的语言，把抽象的人工智能和元宇宙理论知识与产业转化、政府数字化变革融会贯通，讲得通俗易懂，看得见，摸得着，用得上，深受好评。



金课 5：创新思维，合作共赢——商务谈判原则与技巧

课程背景

古之谈判，三寸之舌可挡百万雄师；今之商务谈判，大至国家争端、领土边界；中至企业并购、甲乙买卖；小至个人恩怨、职责划分，可谓谈判无所不在。好的谈判可一言兴邦、福泽家国；差的谈判则害人害己、祸起萧墙。

作为“商务人士”的您，可曾遇到过这些情况之一二？

1. 多年的合作伙伴却出现意见分歧，如何谈利益共享、权责共担？
2. 部门利益纷争，公说公有理，婆说婆有理，您如何从中调停？
3. 为什么总是得不到应有的资源与支持，你如何跟领导去谈？
4. 为什么不能让下属心服口服，你如何跟下属去谈？
5. 同样花了这么多钱，为什么买不到别人那么好的产品和服务？
6. 需要别人的支持配合，但对方高高在上、油盐不进，您如何突破？
7. 并购合作、股份分成，如何恰到好处地开口提案？
8. 家庭纠纷、上下矛盾，如何有效调停？

课程致力于帮助您解决上述困惑，提升谈判谋略布局能力，掌握谈判专业战术技巧。

课程收益

- 1、教你双赢谈判的思路与谋略布局，生活工作中很多问题都可以通过谈来解决
- 2、掌握逻辑清晰、实用易懂的谈判架构与步骤
- 3、剖析实际商务谈判案例，并现场练习和点评您自己的谈判问题

课程时间

2026 年 8 月 28 日 (共 1 天, 6 小时/天)

课程对象

企业中高层管理人员、销售管理与业务人员

课程讲师

吕老师：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



已为两千多家企事业单位、三十多万名学员培训授课，服务对象包括阿里、美团、百胜集团、一汽大众、宝马中国等知名企业指定培训师，被学员客户评价为“务实谈判培训师”。

课程大纲

单元 1：分析策略、寻找筹码——未战先赢

- 1、 分析谈判策略，突破思维六个维度找筹码
 - 1) 上谈判桌前必先找筹码，了解策略性谈判的基本原则
 - 2) 如何逼对方上谈判桌？站在对方角度寻找和创造筹码
 - 3) 各种利弊、时间、选择权、吓唬威胁、第三方舆论等筹码举证运用
 - 4) 突破思维六个维度找筹码，打组合拳运用筹码
- 2、 困境下的谈判策略剖析，逆势反转找筹码





3、 谈判筹码力量剖析练习，制定优势或劣势下的谈判策略

- 1) 案例剖析:谈判的力量分析与筹码转换，探寻我司的优势筹码
- 2) 学习主动出击用筹码，有筹码运用筹码，没有筹码创造筹码
- 3) 小组讨论：商务谈判前需要做哪些准备？——工具：谈判准备清单
- 4) 练习讨论:我方和对方的筹码优劣势，做好筹码的优劣势精准分析
- 5) 谈判策略：优势方争取理想目标；劣势方退守底线目标；势均力敌才能用“折中策略”
 - a) 视频案例小组讨论与模拟演练：甲乙双方的筹码和优劣势剖析、提升乙方势能
 - b) 学员真实案例小组讨论：找准核心优势筹码，制定谈判策略

单元 2：谈判步骤（一）——开局定基调

- 1、 PPP 谈判开场陈述模式（Purpose 目的、Process 过程、Payoff 收益）
 - 1) 如何巧妙地从一开始就掌握话语权？
 - 2) 硬破冰和软破冰
 - 3) 基于“立场”和“利益”两方面的谈判
 - 4) 练习区分“理性利益”、“感性利益”、“个人利益”
 - 5) 开局破冰起到的作用：营造氛围、造势定调

单元 3：谈判步骤（二）——提案巧引导

- 1、 思考讨论：先开价还是后开价
 - 1) 用“条件句”开价，掌握主动权
 - 2) 有理有据“搭柱子”的提案，让提案先声夺人
 - 3) 推测虚实、有效提案的四大招
 - 4) 影响对方的期望值
 - 5) 练习：给你的提案搭柱子,举实际谈判案例做提案实例演练





6) 提案引导的阶段目的：影响对方的期望值、探测底线

单元 4：谈判步骤（三）——议价用推档

- 1、 讨价还价谈判的技巧(高抛、捍卫、做加法、做减法、交集法)
- 2、 讨价还价三原则——案例引导掌握三原则，关键掌握“条件式让步”原则
- 3、 让步的策略和方法——案例练习三种常用让步法
- 4、 谈判桌上的心理博弈与推挡功夫
- 5、 讨价还价目的：分毫必争，争利

单元 5：谈判步骤（四）——促成求双赢

- 1、 拓宽思路（交集法，切割法，拓展法）
 - 1) 探讨谈判中可能出现的各种僵局、异议、圈套等问题应对
 - 2) BATNA 理想替代方案
 - 3) 把面子留给对方，里子留给自己，实现“感觉双赢”
 - 4) 布置课后实践作业——“谈判进程准备清单”

授课风格

实战型授课风格，全程案例教学，力求务实见效



上海交通大学终身教育学院

电话：021 - 62932920

网址：www.lec.sjtu.edu.cn

地址：上海市长宁区法华镇路 535 号

饮水思源
爱国荣校