

项目管理之商务谈判 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/150/2021\\_2022\\_\\_E9\\_A1\\_B9\\_E7\\_9B\\_AE\\_E7\\_AE\\_A1\\_E7\\_c41\\_150086.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/150/2021_2022__E9_A1_B9_E7_9B_AE_E7_AE_A1_E7_c41_150086.htm) 1.作人的姿态 作人似乎跟商务谈判不太有关系，很多技术人员相信PM需要的是本事，是如何做好一个项目，而不是会搞好关系弄的四平八稳的人。随着PM在中国的悄悄兴起，越来越多的PM开始在老总的授意下参与商务谈判，和销售们一起打单子，这就比较实在的需要PM们去揣摩客户的心理。揣摩客户心理需要有多方面的知识，需要深度和广度，然而，最重要的仍然是作人。如何放下架子，降低作人的姿态，对从技术人员转型的PM们来说，是至关重要的。降低作人的姿态需要从多个方面去实施，最主要应该记住：人不可貌相，更不可以地位衡量。很多公司为了保持公司形象，会统一叫员工打扮的好看一点，看起来象个白领的样子。然而，老板多半是没有约束的。中国改革开放才二十年，很多有钱的老板实业家文化层次都不高，往往是当大学生们只会把屁股坐在板凳上肆意挥霍父母辛苦积攒的财富时，他们已经在各地奔波，积累丰富的商业经验并对金钱，人生和社会的本质有了充分的认识，形成了自己稳定的思维框架。这些人，很多都是穿着旧旧的衣服，戴着破破的手表，说话的时候经常会带上三字经，钻进上海的人堆里，搞不好你会把他当成民工。因为到他们所处的社会地位，已经不需要任何华丽的外表来衬托自己的身份，他们有的是底气。对PM来说，这是个非常危险的挑战。转贴于：中国项目管理资源网虽然说项目在初期有意向时会对对方的人事和关键人物有一定的了解，然而大项目里能

说的上话的人太多了。上海人最瞧不起的就是土气，很多人谈项目的时候看到民工或很俗气的表现不免会皱皱眉头，往往在皱眉头的时候就失去了项目，也就是失去了市场和金钱。PM必须作到能与每一个层次的人交谈，尤其是看起来比自己层次要低的群体，哪怕是公司里扫地的阿姨。只有作到谦虚谨慎，不摆架子，尊重别人，才会得到别人的尊重，才有机会赢得项目。鼻子比眼睛高的人只会把自己的鼻子撞扁。

2.丰富的知识面 光尊重别人还不足以赢得项目，准确的说是赢得对方关键人物的信赖。PM一般用不着陪客户喝酒吃饭，那是销售们的事情，但是PM和客户讨论问题可能是最多的。讨论问题的时候就是机会，如何投其所好，是一大关键。金钱与美女依然是常规的敲门砖，然而这种傻瓜也知道的办法人人都会去做。老板的关系也只是一个方面，如今的大老板，哪个没有关系？同等条件下PM凭什么去胜过别人一筹？我一个朋友（PM）打一个单子时，发现对方对什么都不太感兴趣，费了很大力气也找不到突破口。对方这个人非常顺利，金钱地位美女样样不缺。他花了好多天和对方交谈，以自己的博学逐渐取得了对方的信任。后来他隐约发现对方对数学和天文学的发展史有所涉猎，如获至宝，回家花一个通宵的时间在网络上搜索相关资料。第二天他根本不谈项目的事情，只跟对方大谈特谈哥白尼，布鲁诺，伽利略这些人的生平，整整吹了一天。对方点头如捣蒜泥，态度和热情都来个一百八十度转弯，隔天他就拿到了单子。这是个经典的战例，谁能事先想到哥白尼会来帮助IT的人赚钱？这个PM靠的就是博学和由博学引申出的敏锐的感觉抓住了机会，让客户产生共鸣。客户感觉他层次也很高，而且和自己有共通之处，

信任度大大增强，把项目交给他放心。如今这种例子在商务谈判中已经屡见不鲜了。对PM来说，并不要求在各个方面都很精通，那是不可能的事情，只要PM对一些流行的话题和天文地理历史各方面的知识有个大概的了解，在需要的时候能尽快的掌握，才有机会创造机遇和把握机遇。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问  
[www.100test.com](http://www.100test.com)