

教你怎样才能谈到生意 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E6_95_99_E4_BD_A0_E6_80_8E_E6_c123_288527.htm 公司要做大，每天都要谈生意，谈不成生意，就做不好生意，也做不大生意。谈判高手能靠一根软又硬的舌头打败对手，从对手嘴里掏出利益来。否则就会拱手把利益让给别人，别人得了西瓜，你只捡了芝麻。因此，谈在生意，是做大公司必须选择的第十一条捷径。准备好了，再上阵 一个真正的谈判者应该从“细枝末节”开始，做好“战斗”前的准备工作。[解决生意必须巧谈的法则之一：准备好了，再上阵！] 琢磨几套具有杀伤力的方案 谈生意方案的制订当中，不可忽略的是下面一些重要元素：谈生意主题和目标；谈生意期限；谈生意义程。[解决生意必须巧谈的法则之二：琢磨几套具有杀伤力的方案！] 靠火眼金睛侦察对方的“线索” 作为一个谈生意者，在任何交际中你都得敏锐地觉察非语言暗示的含义。[解决生意必须巧谈的法则之三：靠火眼金睛侦察对方的“线索”！] 巧妙地接住对方抛来的“问题球” 买方抛出问题时总是这样说：“我真的很想要你卖的东西，可是我就只有这些钱。”面对这种杀价招数，卖方应该这样回应：“我也真的很想跟你做成这笔生意，但我们得先解决几个简单的问题。[解决生意必须巧谈的法则之四：巧妙地接住对方抛来的“问题球”！] 学会“蚕食”对手的优势 蚕食谈生意的基础是逐步确立双方的利益，培养大家对整个事件的共识，了解对方的需求和优先顺序。[解决生意必须巧谈的法则之五：学会“蚕食”对手的优势！] 向对手施压的3种方法（1）在进行交易时要不断地保持明显

的竞争。（2）经常地抵抗或反对对方，持续地引起对方的反对和不满。（3）削弱对方的地位。为了达到这个目的，你必须谨慎从事，操纵对方。如果你能占有优势的话，事情就更好办了。懂得施压的诀窍，也要懂得放松的诀窍。[解决生意必须巧谈的法则之六：会向对手施压！]抬高身价，吊住对方胃口 对于喜欢挑三拣四、吹毛求疵的客户，卖方不妨采取这样的对策，告诉客户，要不就全部买下，要不就算了。[解决生意必须巧谈的法则之七：抬高身价，吊住对方胃口！]让对方能闻到一点甜味 怎样让对方感到获益匪浅：（1）把利益摆在明处，把好处留给对方。（2）从对方的角度出发。在谈生意过程中，要设身处地地为对方着想一二，站在对方的角度上，实事求是地、有根据地谈些问题，使对方产生一种亲切的感觉，其间，谈生意人员也可以把对方的利益跟本方的利益结合起来谈，探讨双方共同解决问题的途径，寻求双方都能接受的观点。（3）取得他人的信任。[解决生意必须巧谈的法则之八：让对方能闻到一点甜味！]避实就虚，来个虚晃一枪 谈生意中的买主总是制造些麻烦，而且虚虚实实，他们的目的是：给自己创造回旋余地。应付避实就虚原则和策略的具体步骤：（1）要有耐心，不重要问题自然会显现出来；（2）通过非正式会谈了解实际的问题所在；（3）对有些问题听之任之，置之不理；（4）建议在不相关的问题上进行统一妥协，一次性地解决一些问题；（5）抗议对方在掩盖问题实质，并且浪费时间。[解决生意必须巧谈的法则之九：避实就虚，来个虚晃一枪！]可在报盘上大做文章 你在订立最高目标的同时，从小处着眼，从最基本、最容易实现的条件开始，一点一点地去争取，其运用的关键在于

耐心和恒心，并且要制订好相应的伪装掩护工作，以防止对方识破你的战略意图。[解决生意必须巧谈的法则之十：尽快摸准对方的意图！] 底线是不能丢的王牌 在谈生意中，谈生意双方都有自己的底线。处理好对方的底线策略就能在竞争存在的同时做成买卖。底都是谈生意的王牌，不可轻易展示。[解决生意必须巧谈的法则之十一：把底线当防线！] 善于应对的5个诀窍（1）尊重对方的“自我”。每个人都希望自己被重视，被尊重，都有“人敬我一尺，我敬人一丈”的心情。（2）循循善诱。在谈生意出现不一致时，便不要以硬碰硬，不要讨论分歧点，而要着重强调彼此的共同观点，取得一致后，再自然地转向自己的主张。（3）巧妙地“悬崖勒马”。（4）竭力刺激成交。（5）熟悉、了解对手。[解决生意必须巧谈的法则之十二：善于应对！] 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