

商务谈判中惯用的八个单词详细讲解 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/33/2021\\_2022\\_\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_8A\\_A1\\_E8\\_B0\\_88\\_E5\\_c28\\_33653.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E5_95_86_E5_8A_A1_E8_B0_88_E5_c28_33653.htm) 关于商业经营中的诚信原则，中国自古就有“货真价实，童叟无欺”的八字经典，有趣的是，在英文中也有一个八字真言：NO TRICKS，从字面看来，与中文的意义非常相近。不过“NO TRICKS”并不仅仅代表字面的意思，每一个字母还有更深一层的含义谈判中的八种力。谈判能力在每种谈判中都起到重要作用，无论是商务谈判、外交谈判，还是劳务谈判，在买卖谈判中，双方谈判能力的强弱差异决定了谈判结果的差别。对于谈判中的每一方来说，谈判能力都来源于八个方面，就是 NO TRICKS 每个字母所代表的八个单词need, options, time, relationships, investment, credibility, knowledge, skills. 一、NO TRICKS中的“N”代表需求（need）对于买卖双方来说，谁的需求更强烈一些？如果买方的需要较多，卖方就拥有相对较强的谈判力，你越希望卖出你的产品，买方就拥有较强的谈判力。二、NO TRICKS中的“O”代表选择（options）如果谈判不能最后达成协议，那么双方会有什么选择？如果你可选择的机会越多，对方认为你的产品或服务是唯一的或者没有太多选择余地，你就拥有较强的谈判资本。三、T代表时间（time）主要是指谈判中可能出现的有时间限制的紧急事件，如果买方受时间的压力，自然会增强卖方的谈判力。四、NO TRICKS中的“R”代表关系（relationship）如果与顾客之间建立强有力的关系，在同潜在顾客谈判时就会拥有关系力。但是，也许有的顾客觉得卖方只是为了推销，因

而不愿建立深入的关系，这样。在谈判过程中将会比较吃力。

五、I代表投资（investment）在谈判过程中投入了多少时间和精力？为此投入越多、对达成协议承诺越多的一方往往拥有较少的谈判力。

六、C代表可信性（credibility）如果潜在顾客对产品可信性也是谈判力的一种，如果推销人员知道你曾经使用过某种产品，而他的产品具有价格和质量等方面的优势时，无疑会增强卖方的可信性，但这一点并不能决定最后是否能成交。

七、K代表知识（knowledge）知识就是力量。如果你充分了解顾客的问题和需求，并预测到你的产品能如何满足顾客的需求，你的知识无疑增强了对顾客的谈判力。反之，如果顾客对产品拥有更多的知识和经验，顾客就有较强的谈判力。

八、S代表的是技能（skill）这可能是增强谈判力最重要的内容了，不过，谈判技巧是综合的学问，需要广博的知识、雄辩的口才、灵敏的思维……总之，在商业谈判中，应该善于利用“NO TRICKS”中的每中力，再加上NO TRICKS。

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)