

华林互动国际机构谈判专家说谈判技巧十一 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/34/2021_2022__E5_8D_8E_E6_9E_97_E4_BA_92_E5_c29_34501.htm 最近我们录了一段谈判会议，与会人士为杰出的谈判者，此会议地点是一位精明律师的办公室。此律师代表一位大客户处理房地产，而正与一位有名的房地产经纪人的谈判。此房地产经纪人因为大力开发公司“聚集”大片的整块房地产而闻名。“土地聚集”是复杂的技巧，需要有谨慎小心和独当一面进行谈判的能力。出色的“土地聚集者”并不多，他便是其中最杰出者之一。他们会谈的对象是一栋位于快速成长市区的房子，而房子拥有人便是律师的大客户。此房子的地点价值远大于其居住价值，其实早可以卖掉了。不过，“一对古怪的兄妹住在那儿多年，拒绝出售。他们的坚持总算有了报酬，此房子现在是按月收租，租给房客，直到房主决定如何处置这栋房子。为了便于了解、分析，让我们假设此房子的公平市价是二十五万美元。而由房地产经纪人开始谈判。“你好，Y先生，我很高兴见到你。如同我在电话中所说，我的委托人对×××很有兴趣。(×××是讨论中的这栋房子的地址)我想亲自造访，与你商谈价钱。”“很好，Y先生。或许你已知道，我的委托人拥有这栋房子，所以任何我收到的出价，必须书面呈交他们，然后由他们决定。此栋房子对适当的人来说是颇有价值的房地产。”“是的，我的委托人也是这么想。不过当然了，他所感兴趣的只是那块土地，不是房子。”那是自然了。不过，我不断接到许多买主打来的电话，而由于我的委托人了解一切的情况，上个星期我便拒绝了一位买主的易价，因

价钱谈不来。“X先生，你是知道的，出价并不是可以摆在博物馆里的东西，事情变化快速，你我都清楚，时机很重要，若不是找的委托人对此栋房子颇有兴趣，我也不会占用你我宝贵时间了。”“是的，的确如此。Y先生，对了，请问你的委托人是谁呢？”他拿起一支笔，一本正经的样子。“X先生，很自然地，我的委托人目前宁愿在背后。”(他说这句话时，面不改色。)“他觉得既然他是相当知名的人士，他对xxx有兴趣，正在议价的情报对他没有好处。”“是的，我了解。那么，让我们继续，请问你的出价是多少？”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