

行业心得：财务人员要善于积累谈判技巧 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/452/2021_2022__E8_A1_8C_E4_B8_9A_E5_BF_83_E5_c42_452419.htm 谈判，在日常生活中都是随处可见的。在ACCA会员管理兴趣小组中随机抽出两个三人组，给予每组一个案例，阐明情景、条件和要完成的任务。A组的任务是：跟前女友分手，为免睹物思人，将二人共同购买的房子卖掉，不得低于100万。B组的任务是：小夫妻要结婚买楼，目标价位在120万-150万之间。A，B两组都只知晓自己的任务，而无法确知对方的意图。在激烈的谈判中，A，B两组都极好地给自己定位，寻找共同利益，提供证据证明自己观点，也适时使用情感攻略。最后以110万成交，得到一个共赢的结果。从两组的表现中，可以总结出来的谈判技巧包括：谈判前要做足充分准备：例如进行市场调查，得到一个对于该地区物业价格的整体印象，确认市场公允价值。实地往房屋中介处进行调查，也可以通过互联网搜索信息。更要对对方可能摆出的态度，做一个预期。建立良好的关系：例如日本人尤其擅长关系，在进行商务谈判时，总是与对方显得特别亲密友好，邀约对方餐聚娱乐，借此消除戒备情绪。A，B两组都表示了对对方的理解，亦提出希望通过交易，成为朋友。信息交换的技巧：一般来讲，最好不要主动开价，把发球权留给对方。如果实在要自己开口，可以根据你所面对的对象。采取不同的开价方法：温和的开价，比心目价位略高即可；强硬的开价，比温和价位高，但仍属合理；漫天开价，高于市价数倍。在接到对方的开价信息后，如何反应呢？温和和强硬的开价，都算合理界限内，可以慢

慢商讨下去，若遇漫天要价，不妨就地还钱，大刀砍下来。A组开价130万，属于比较强硬的合理开价，两组在讨价还价的过程中，进行了一系列的信息交换，比如房屋所处地段、周边设施、小区环境、面积坐向、未来规划、升值潜力等等。处理矛盾的技巧：谈判中，矛盾不可避免。恐吓，是一种常用但必须慎用的办法。恐吓必须合理，且要考虑后果，并预设所有人都是理性思考的人的先决条件。尤其要注意的是可信性，一旦开口，必不能收回所说的话，否则可信性整体坍塌，在对方眼中再无信用度可言。要耐心而且循序渐进地推进谈判。达成协议的技巧：商业社会中，互相依存（inter-dependence）的重要性已经远远超过独立（independence），当然，最坏的情形是依存（dependence）于他人。达成协议，不能只考虑短期的，独家的利益。产业链上的企业相互依存性大，倘若只顾自身赚钱，不理他人成败，最终仍会殃及自身。有的大企业，会扶持同一产业链中的小企业，会分薄自己的利润给上下游的企业，甚至会买下一些亏钱的小企业，助其翻身，为的就是整个产业的发展，如此才能给自身创造更多机会。A、B两组最后以中间价位110万成交，A组在心目价格之上多赚10万，B组在心力价位之下省了10万，实在是最好的结果。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