

商务谈判几大技巧 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/458/2021_2022__E5_95_86_E5_8A_A1_E8_B0_88_E5_c29_458761.htm 一，商业谈判要努力创造一种和谐交流的气氛。凡是商业谈判，双方都想通过沟通交流，实现自己一方的某种意图。所以是一种对立统一的关系。因此，往往就需要一个宽松祥和，轻松愉快的谈判气氛。因为人在轻松和谐的气氛中，多能耐心地听取不同意见，给人以更多的说话机会。高明的谈判者往往都是从中心议题之外开始，逐步引入正题。正是所谓的“功夫在诗外”。什么天文地理，轶闻趣事，个人嗜好，轻松笑料等等，可视对方的喜恶选择谈论的题目，谈酒可以成酒友，谈烟可以成烟友，谈网可以成网友，谈戏可以成票友。同学的同学可以为同学，老乡的老乡可以为老乡。某一方面喜恶和见识都可能成为“知音”。如果能使对方有一种相见恨晚之感，就为谈判打下了很好的基础。轻松和谐的谈判气氛，能够拉近了双方的距离。切入正题之后就更容易找到共同的语言，化解双方的分歧或矛盾。二，商业谈判中要善于倾听、分析和判断。因为谈判中要有一半左右的时间要听对方说话。常言说“锣鼓听声，听话听音”。会不会倾听？能不能听出对方的“音”？听了能不能做出正确地分析和判断？能不能找出对方的“软筋”或“破绽”？从而拿出应对的策略，这些都是能不能实现谈判目的的关键。所以，高明谈判者不仅善于倾听，还善于在不显山露水的情形下，启发对方多多地说。详细地说。最好把他们要说的话、想说的话尽量地都说出来。在对方说的时候，不要打断对方，不要怕“冷场”。在对方有

一种“言多有失”的警觉时，要尽力地“谆谆善诱”。在倾听了对方的意见后，要从对方说话的神情、讲话的速度、声音的高低，说话的思维逻辑等方面，判断出对方是一个什么类型的谈判者。还要尽量判断出对方真实意图和水份。然后根据自己方面的原则立场，拿出一套应对的谋略。同时，还要随着对方策略的转换而转换，或者是设法把对方思路引向自己的策略中来。这样才能谈笑风声之中，掌握谈判的主动权。

三，要打好商业谈判的“团体赛”。商业谈判也像乒乓球比赛一样，不仅有单打，双打，混合双打。凡是重要的商业谈判，往往都是团体赛了。商业谈判的“团体赛”除了个人技术水平的发挥，更重要的是配合默契的团体技术。因此就需要注意几个问题：1，要主次分明。常言说“家有千口，主事一人”。在一个谈判团体中，一定要有一个核心。所有的参与者都要为这个核心服务。2，要分工明确，要根据谈判中自己所扮演的角色去唱，到位不要越位，如果角色不到位可能就不起作用，一旦越位了就可能自乱阵脚。所以，谈判中的配角比主角的难度还要大。3，要会捧场、会补台，一旦主角出现语误或漏洞，配角要能为其自圆其说。使谈判团体步调一致，天衣无缝。

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