

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_ti2020/500/2021_2022__E5_95_86_E5_8A_A1_E8_B0_88_E5_c96_500662.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。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