

谈判中劣势产生的原因商务师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/508/2021\\_2022\\_\\_E8\\_B0\\_88\\_E5\\_88\\_A4\\_E4\\_B8\\_AD\\_E5\\_c29\\_508662.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/508/2021_2022__E8_B0_88_E5_88_A4_E4_B8_AD_E5_c29_508662.htm)

在谈判中，某一方处于劣势既可能是由于对方有优势，使己方处于劣势，也可能是由于己方自身有不利因素。主要出于以下几方面原因：第一，对方实力雄厚，企业规模大，资金来源充足，能够从各个方面提供较优惠的条件。或者是公司有良好的经营状况，知名度较高。第二，市场货源紧缺，对方具有垄断的趋势。在这种情况下，卖方会利用产品在市场上占有较大比例，提高产品售价，迫使买方接受条件。第三，产品具有较强的竞争力。这里指产品的性能、质量及新颖性等都比较好，也许是名优产品，这些都会成为谈判桌上讨论还价的筹码。第四，能够提供独特的技术或服务，没有竞争对手，使得卖方能够从各方面迫使买方做出让步。第五，市场供过于求，买方可以从容选择卖主，并以此要求卖主提供各种优惠条件。第六，一方急于达成协议也会使自己处于劣势。如急于推销存货，迫切需要资金货款等。此外，公司的信誉，谈判者所掌握的知识、信息，也会影响双方的地位、实力。"#F8F8F8"

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)