

谈判报价条件的评论技巧商务师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/565/2021_2022__E8_B0_88_E5_88_A4_E6_8A_A5_E4_c29_565388.htm

总地来讲，标价条件的评论技巧有攻防兼顾、进攻有序、穷追不舍、曲直交互、随播随收等，报价条件的评论技巧如下：

攻防兼顾：在评论对方时要把落脚点放在对方“纠正问题上”。因为初次评论，整个价格状态还处在模糊状态，不宜过早评价者的追求和盘托出。否则，可能出现或者目标定得过低，而在对方问题尚未解决时即被“避重就轻”的对手顺水推舟结束该问题的讨论，或者目标定的过高，致使对方认为成交无望而过早结束磋商。

进攻有序：评论时，应在逐项、逐点评论上有先后之别，有序为的是避免混战，追求实效，同时也为防止对方“避重就轻”。进攻次序应依谈判对手的约定或己方谈判方案中拟定的程序而定。

穷追不舍：对看准的问题抓住不放，对于解释人的躲闪追寻到底。该技巧强调“抓准问题”与评论的“韧劲”。通过细听解释，引导对手解释，准备了评论的议题的后，一旦启动，则缠住不放，只有等问题纠正，条件改善之后才入手。

曲直交互：直接镇定问题和旁敲侧击相结合，“引鸟出头”和“直击三寸”相结合的技巧。由于评论中还要保守己方机密，或者由于对某些问题尚缺乏有力证据和可用的资料，评论人将两者结合运用，效果较好。

随播随收：即在评论之后将双方的回复或明确的改善意见当即记录在案的做法。这么做，优点在于不在重复已一致的问题，不放弃已取得的进展，同时防止一旦对方出尔反尔时无据可查。

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