

外销员外贸外语辅导：促进谈判成功的三个技巧外销员考试  
PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/645/2021\\_2022\\_\\_E5\\_A4\\_96\\_E9\\_94\\_80\\_E5\\_91\\_98\\_E5\\_c28\\_645493.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E5_A4_96_E9_94_80_E5_91_98_E5_c28_645493.htm) 商务谈判中需要用语言和对方交流，交流中有些技巧是可以促进谈判成功的，下面为大家介绍常用的三条技巧。

一. 会听 要尽量鼓励对方多说，向对方说：yes，please go on，并提问题请对方回答，使对方多谈他们的情况。

二. 巧提问题 用开放式的问题来了解进口商的需求，使进口商自由畅谈："Can you tell me more about your company?"，"What do you think of our proposal?" 将外商的回答中的重点和关键问题记下来以备后用。进口商常常会问：Can you not do better than that? 对此不要让步，而应反问："What is meant by better?"或 "better than what?"使进口商说明他们究竟在哪些方面不满意。

三. 使用条件问句 用更具试探性的条件问句进一步了解对方的具体情况，以修改己方的发盘。典型的条件问句有 "What...if"，和 "If...then" 这两个句型。如："What would you do if we agree to a two-year contract?" 及 "If we modify your specifications, would you consider a larger order?"

欢迎进入：2010年外销员课程免费试听 [点击进入免费体验](#)：百考试题外销员在线考试中心 更多信息请访问：百考试题论坛外销员 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)