

国际商务师经验交流：商务谈判中的八字箴言 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\\_9B\\_BD\\_E9\\_99\\_85\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c29\\_645591.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E5_9B_BD_E9_99_85_E5_95_86_E5_c29_645591.htm) 商业经营中诚信非常重要。中国自古就有“货真价实，童叟无欺”的八字箴言，英文中也有一个八字经典：NO TRICKS。从字面看来，它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--谈判中的八种能力。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。

1. “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。卖方越希望卖出产品，买方就拥有较强的谈判力。
2. “O”代表选择(options) 如果谈判不能最后达成协议，那么双方会有什么选择?如果你可选择的机会越多，对方认为你的产品或服务是唯一的或者没有太多选择余地，你就拥有较强的谈判资本。
3. “T”代表时间(time) 主要是指谈判中可能出现的有时间限制的紧急事件，如果买方受时间的压力，自然会增强卖方的谈判力。
4. “R”代表关系(relationships) 如果与顾客之间建立强有力的关系，在同潜在顾客谈判时就会拥有关系力。但是，也许有的顾客觉得卖方只是为了推销，因而不愿建立深入的关系。这样。在谈判过程中将会比较吃力。

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](http://www.100test.com)