

2010年国际商务师考试理论实务：谈判概述(十一) 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\\_2010\\_E5\\_B9\\_B4\\_E5\\_9B\\_BD\\_c29\\_645614.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_2010_E5_B9_B4_E5_9B_BD_c29_645614.htm) 第十一章 谈判警句 1、谈判就是要求，谈判就是妥协 2、谈判桌上没有一口价 3、谈判需要舌头，也需要耳朵 4、谈判不总是说话，沉默也会使谈判内容丰富 5、“万一”和“如果”是谈判的向导 6、“一揽子交易”不等于“估堆买卖” 7、“互相让步”不等于“对等让步” 8、谈判要会说理，道理通协议 9、说理要始终如一，做戏不可半途而废 10、去伪存真，打虚求实 11、多运用角色，少固执个性 12、发言权分散，决定权集中 13、谈判条件应苛刻，谈判态度要诚恳 14、谈判要坚持到最后一分钟，审核要不漏掉每一个字 15、单枪匹马的谈判手容易被攻击 16、不要把对手当傻瓜 17、别怕对方流眼泪，谨防袋中钱被偷 18、不要忽视第一印象 19、关系是谈判的润滑剂 20、什么都答应，可能什么都没有 21、微笑既不多余，也不亏本 22、双方的诚意使谈判绝处逢生 23、不论对方道具如何，不能动摇自己立场 24、让步太快会助长贪欲 25、努力使对手感到处在被选择的地位 26、心中波澜壮阔，外表风平浪静 27、明比质量和价格，暗斗意志和智慧 28、“三斧头”扬威，坚持一下得利 29、说谎与学舌者无罪 30、好的买主会挑剔，精的买主会摆好 31、以“不同意”为矛，以“研究、研究”为盾，以“同意”为战利品 32、多重复就会有影响，影响会促成谈判 33、先换汤后换药 34、“承认错误”可以转危为安 35、无论谈什么，千万不要表现出急于求成 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)