

2010物流师考试辅导：在采购谈判中总结的十要点 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_E7_89_A9_E6_B5_81_c31_645705.htm

1、让步 A：寸步不让除非交换(但...做有条件的接受) B：如果减多少...钱，那么下一个定单让你做(假设一个虚的，使让步感到诚实一点) C：让步要小，越来越少，到最后非常少 D：让步要慢，越来越慢 E：不要等额让步(5%) F：先偶数后奇数,给对方感到步伐越来越少 G：不要整数让步

2、多听、多问、少说 A：开放式的提问、希望得到更多信息(能持续下去) B：封闭式的提问、希望确认信息(用于总结、结束、或确认...) C：反问的技巧(把被动变主动，便于控制局面) D：澄清对方提问(明确他们的目的所指) E：拒绝对方提问 1、咄咄逼人 2、唯唯诺诺 3、直言不讳

3、不要接受分割条款(先易后难，从简单的入手，复杂的放在后)

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