

2011年外销员考试辅导：商务谈判中八字箴言 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/646/2021_2022_2011_E5_B9_B4_E5_A4_96_c28_646331.htm 本文主要介绍商务谈判中的八字箴言，供大家参考学习。

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NOTRICKS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。

5. “I”代表投资（investment）在谈判过程中投入了多少时间和精力？为此投入越多、对达成协议承诺越多的一方往往拥有较少的谈判力。

6. “C”代表可信性（credibility）如果潜在顾客对产品的可信性也是谈判力的

一种，如果推销人员知道你曾经使用过某种产品，而他的产品具有价格和质量等方面的优势时，无疑会增强卖方的可信性，但这一点并不能决定最后是否能成交。 7. “ K ” 代表知识（ knowledge ） 知识就是力量。如果你充分了解顾客的问题和需求，并预测到你的产品能如何满足顾客的需求，你的知识无疑增强了对顾客的谈判力。反之，如果顾客对产品拥有更多的知识和经验，顾客就有较强的谈判力。 8. “ S ” 代表的是技能（ skills ） 这可能是增强谈判力最重要的内容了，不过，谈判技巧是综合的学问，需要广博的知识、雄辩的口才、灵敏的思维。 总之，在商业谈判中，应该善于利用 “ NO TRICKS ” 中的每种力，当然还要做到NO TRICKS。 相关推荐： 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