

常用商务谈判：商务谈判实例(二) 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\\_\\_E5\\_B8\\_B8\\_E7\\_94\\_A8\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c85\\_646063.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/646/2021_2022__E5_B8_B8_E7_94_A8_E5_95_86_E5_c85_646063.htm) Robert回公司呈报Dan的提案后，老板很满意对方的采购计划.但在折扣方面则希望Robert能继续维持强硬的态度，尽量探出对方的底线。就在这七上七下的价格翘翘板上，双方是否能找到彼此地平衡点呢？请看下面分解: 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)