



商务谈判技巧

企业员工培训专用

商务谈判是买卖双方为了促成交易而进行的活动，或是为了解决买卖双方的争端，并取得各自的经济利益的一种方法和手段

BUSINESS NEGOTIATION SKILLS



- 汇报人：
- 时间：XX年XX月



谈判技巧

NEGOTIATION SKILLS

谈判步骤

NEGOTIATION STEPS

特征说明

FEATURE DESCRIPTION

基本内容

BASIC CONTENT

目录





谈判技巧

NEGOTIATION SKILLS



谈判技巧

确定谈判态度

在商业活动中面对的谈判对象多种多样，我们不能拿出同样的态度对待所有谈判。我们需要根据谈判对象与谈判结果的重要程度来决定谈判时所采取的态度

充分了解谈判对手

了解对手时不仅要了解对方的谈判目的、心里底线等，还要了解对方公司经营情况、行业情况、谈判人员的性格、对方公司的文化、谈判对手的习惯与禁忌等。这样便可以避免很多因文化、生活习惯等方面的矛盾，对谈判产生额外的障碍



准备多套谈判方案

谈判双方最初各自拿出的方案都是对自己非常有利的，而双方又都希望通过谈判获得更多的利益，因此，谈判结果肯定不会是双方最初拿出的那套方案，而是经过双方协商、妥协、变通后的结果

建立融洽的谈判气氛

在谈判之初，最好先找到一些双方观点一致的地方并表述出来，给对方留下一种彼此更像合作伙伴的潜意识。这样接下来的谈判就容易朝着一个达成共识的方向进展，而不是剑拔弩张的对抗。当遇到僵持时也可以拿出双方的共识来增强彼此的信心，化解分歧



谈判技巧



设定好谈判的禁区

谈判是一种很敏感的交流，所以，语言要简练，避免出现不该说的话，但是在艰难的长时间谈判过程中也难免出错，哪最好的方法就是提前设定好那些是谈判中的禁语，哪些话题是危险的，哪些行为是不能做的，谈判的心里底线等



语言表述简练

在商务谈判中忌讳语言松散或像拉家常一样的语言方式，尽可能让自己的语言变得简练，否则，你的关键词语很可能会被淹没在拖拉繁长，毫无意义的语言中。谈判时语言要做到简练，针对性强，争取让对方大脑处在最佳接收信息状态时表述清楚自己的信息



做一颗柔软的钉子

商务谈判时要在双方遇到分歧时面带笑容，语言委婉的与对手针锋相对，这样对方就不会启动头脑中本能的敌意，使接下来的谈判不容易陷入僵局。商务谈判中喜怒不形于色，情绪不被对方所引导，心思不被对方所洞悉的方式更能克制对手



谈判技巧

曲线进攻

想达到目的就要迂回前行，否则直接奔向目标，只会引起对方的警觉与对抗。应该通过引导对方的思想，把对方的思维引导到自己的包围圈中，比如，通过提问的方式，让对方主动替你说出你想听到的答案。反之，越是急切想达到目的，越是可能暴露意图，被对方所利用

控制谈判局势

谈判活动表面看来没有主持人，实则有一个隐形的主持人存在着，不是你就是你的对手。因此，要主动争取把握谈判节奏、方向，甚至是趋势的。主持人所应该具备的特质是：语言虽不多，但是招招中的，直击要害，气势虽不凌人，但运筹帷幄，从容不迫



谈判是用耳朵取胜

在谈判中我们往往容易陷入一个误区，那就是一种主动进攻的思维意识，总是在不停的说，总想把对方的话压下去，在这种竞争性环境中，你说的话越多，对方会越排斥。善于倾听可以从对方的话语话语中发现对方的真正意图，甚至是破绽

让步式进攻

在谈判中可以适时提出一两个很高的要求，对方必然无法同意，我们在经历一番讨价还价后可以让步，把要求降低或改为其它要求。这些高要求我们本来就没打算会达成协议，即使让步也没损失，但是却可以让对方有一种成就感，觉得自己占得了便宜



谈判步骤

NEGOTIATION STEPS



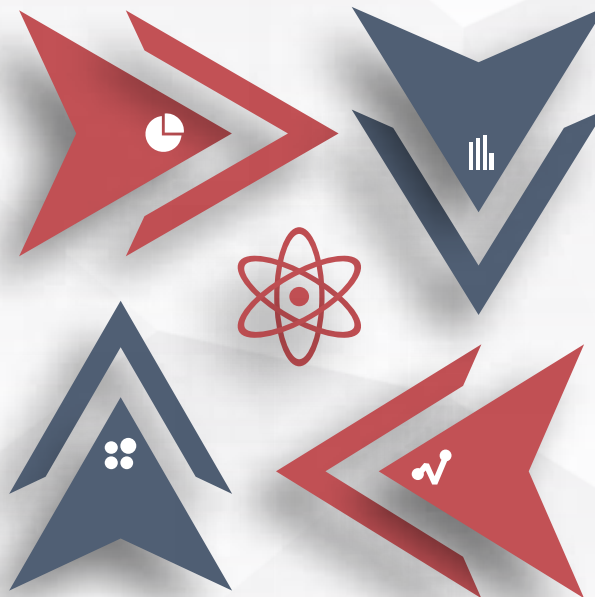
谈判步骤

综述

“商务谈判三部曲”的概念，即谈判的步骤应该为申明价值 (Claiming value), 创造价值 (Creating value) 和克服障碍 (Overcoming barriers to agreement) 三个进程

主要技巧

弄清对方需求主要的技巧就是多向对方提出问题，探询对方的实际需要；与此同时也要根据情况申明我方的利益所在。你越了解对方的真正实际需求，越能够知道如何才能满足对方的需求



申明价值

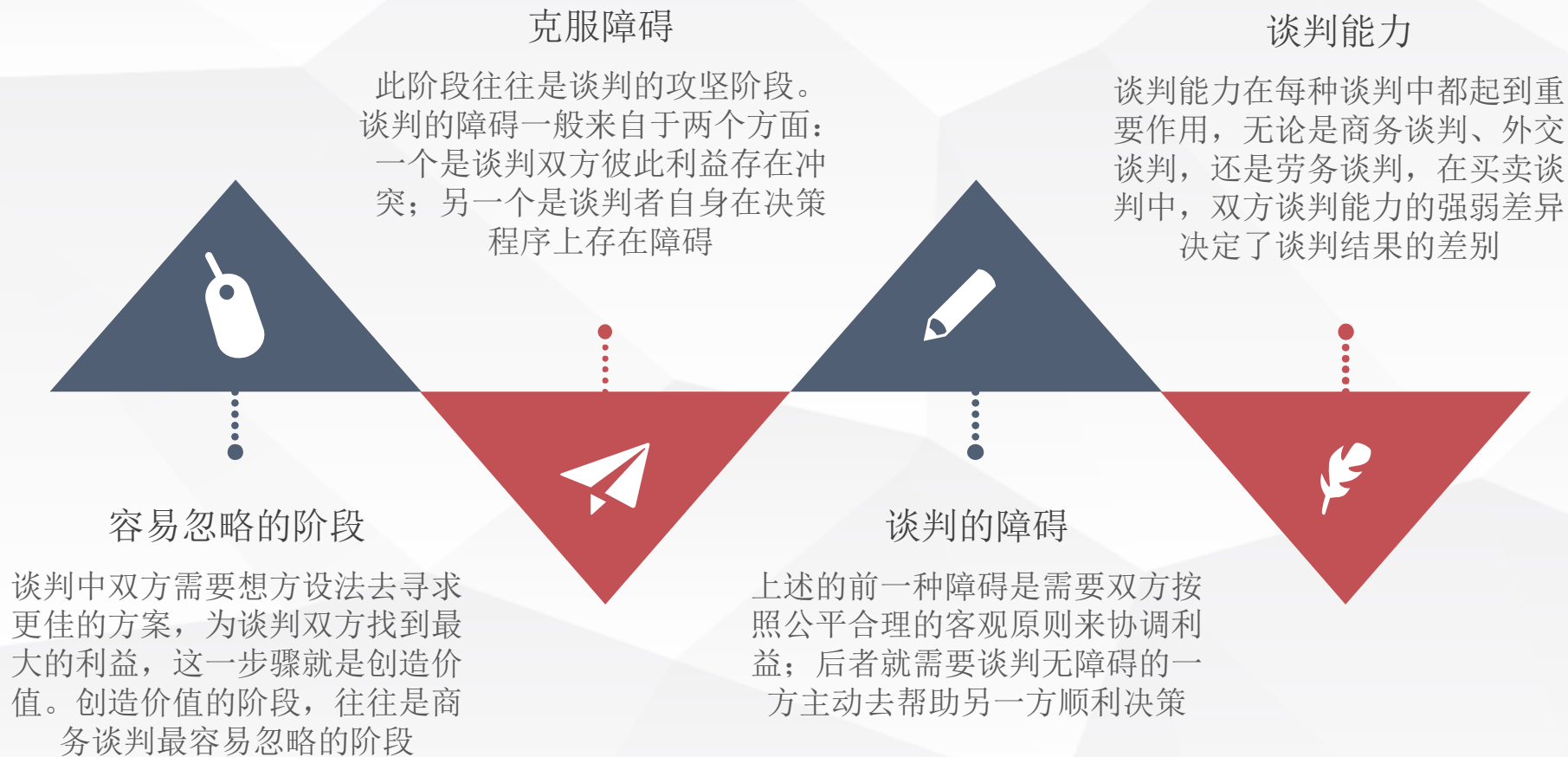
此阶段为谈判的初级阶段，谈判双方彼此应充分沟通各自的利益需要，申明能够满足对方需要的方法与优势所在。此阶段的关键步骤是弄清对方的真正需求

创造价值

此阶段为谈判的中级阶段，双方彼此沟通，往往申明了各自的利益所在，了解了对方的实际需要。但是，以此达成的协议并不一定对双方都是利益最大化。也就是，利益在此往往不能有效地达到平衡



谈判步骤





特征说明

FEATURE DESCRIPTION



特征说明

以获得经济利益为目的

与其他谈判相比，商务谈判更加重视谈判的经济效益。在商务谈判中，谈判者都比较注意谈判所涉及的重或技术的成本、效率和效益。所以，人们通常以获取经济效益的好坏来评价一项商务谈判的成功与否。不讲求经济效益的商务谈判就失去了价值和意义



以价值谈判为核心

商务谈判涉及的因素很多，谈判者的需求和利益表现在众多方面，但价值则几乎是所有商务谈判的核心内容。这是因为在商务谈判中价值的表现形式--价格最直接地反映了谈判双方的利益

注重合同的严密性与准确性

商务谈判的结果是由双方协商一致的协议或合同来体现的。合同条款实质上反映了各方的权利和义务，合同条款的严密性与准确性是保障谈判获得各种利益的重要前提



基本内容

B A S I C C O N T E N T



基本内容



商务谈判

商务谈判是买卖双方为了促成交易而进行的活动，或是为了解决买卖双方的争端，并取得各自的经济利益的一种方法和手段。商务谈判是在商品经济条件下产生和发展起来的，它已经成为现代社会经济生活必不可少的组成部分

合作交流

可以说，没有商务谈判，经济活动便无法进行，小到生活中的讨价还价，大到企业法人之间的合作、国家与国家之间的经济技术交流，都离不开商务谈判

定义

商务谈判（Business Negotiations），是买卖双方为了促成交易而进行的活动，或是为了解决买卖双方的争端，并取得各自的经济利益的一种方法和手段



基本内容



原则

在社会主义市场经济条件下，商务谈判活动应遵循以下原则：双赢原则；平等原则；合法原则；时效性原则；最低目标原则



作用

商务谈判是企业实现经济目标的手段；商务谈判是企业获取市场信息的重要途径；商务谈判是企业开拓市场的重要力量



重要性

商务谈判能帮助企业增加利润。对于一个企业来说，增加利润一般有三种方法：1、增加营业额；2、降低成本；3、谈判



感谢您的观看

企业员工培训专用

商务谈判是买卖双方为了促成交易而进行的活动，或是为了解决买卖双方的争端，并取得各自的经济利益的一种方法和手段

BUSINESS NEGOTIATION SKILLS



- 汇报人：
- 时间：XX年XX月

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/458135113136007007>