

最新谈判课的心得体会(实用8篇)

心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看看吧。

谈判课的心得体会篇一

谈判是在日常生活和工作中经常遇到的一种沟通方式。无论是谈判工作、商务谈判还是家庭谈判，掌握良好的谈判技巧是十分必要的。通过一次商务谈判的经验，我深刻体会到了谈判的重要性以及一些谈判的心得体会。

首先，提前做充分准备是谈判的基础。在一次商务谈判中，我与另一家企业代表就一项合作项目展开了谈判。在确定谈判时间之前，我首先需要对该项目有全面的了解。通过调研市场情况，了解竞争对手的策略和产品优势，我能够更好地把握谈判的主动权。在此基础上，我还需要制定一个详细的谈判计划，明确自己的底线和目标。提前做好准备，能够让自己更加自信和有条理地进行谈判。

其次，沟通能力在谈判中起着至关重要的作用。在谈判过程中，我发现，不仅需要善于倾听对方的观点和需求，还需要清晰地表达自己的意见和立场。这需要我积极参与谈判，不断与对方进行交流和互动。在与对方进行讨论时，我经常使用开放性的问题，在关键时刻善于引导对方深入思考，并且及时表达自己的观点。通过良好的沟通技巧，我能够更好地与对方建立信任和亲近感，有效地推动谈判的进展。

第三，灵活应变能力是谈判中的关键。在谈判过程中，很少有一成不变的情况，而是需要根据实际情况灵活调整策略。

在这次商务谈判中，一开始双方对项目的合作条件有一定分歧。然而，在我们的讨论中，我发现双方的实际需求其实并不完全相同。于是，我迅速变通，在原有的谈判内容上提出了一些新的解决方案。这不仅展示了我的灵活性和创造力，还让对方看到了我们的合作潜力，最终使得谈判取得了满意的结果。

第四，维护良好关系是谈判过程中无法忽视的一部分。尽管谈判是为了争取自己的利益，但是我们不能只关注于自己，而忽视了双方关系的重要性。在谈判过程中，我通过积极的姿态和尊重对方的意见，建立了互利共赢的合作模式。双方的合作既能够满足各自的需求，也能够保持长期的合作关系。通过与对方建立良好的关系，我们能够更好地理解对方的需求，从而更好地达成谈判目标。

最后，谈判的最终目标是达成协议。在商务谈判中，只有达成双方都满意的协议，谈判才能称为成功。而达成协议往往需要双方的妥协和让步。在这次商务谈判中，通过不断地讨论和沟通，我与对方找到了一个双方都能接受的平衡点，最终达成了合作协议。这次谈判不仅达到了我的预期目标，也提高了我的谈判能力。

总结起来，通过这次商务谈判的经验，我深刻体会到了谈判的重要性以及一些谈判的心得体会。提前准备、良好的沟通、灵活应变、维护良好关系以及达成协议都是谈判中需要关注的重点。谈判不仅是实现个人利益的机会，也是展示自己能力和获取他人支持的时机。只有通过谈判，我们才能更好地实现个人和团队的目标。

谈判课的心得体会篇二

(1) 法律谈判就是一个将法律培训、法律技能和人际交往的能力融合在一起并最终达到预期目的的一个过程。

(2)用证据来谈，用法律来判。

法律谈判的重要性

谈判是影响律师生涯成功与否的关键。谈判是解决冲突和争端的最常用方法。维持商业秩序的唯一有效的途径。

超过95%的民事纠纷是通过谈判协商解决，而不是通过向法院起诉解决。在诉诸法院的纠纷中，也有大部分是通过谈判协商解决的。

法律谈判的利与弊

一般来说，通过谈判达成和解可以为涉及的当事方提供一定的潜在的好处。它可以避免审判带来的拖延、经济投入和不确定性。而且谈判减轻了出庭的压力，因此还有利于那些必须出庭的原告。

然而，当委托人为寻求新的进展或法律的澄清，或感到个人受到公开侮辱必须通过诉讼才能获得心理慰藉，或对其提起的诉讼完全就是毫无价值的无稽之诉时，则不适合谈判。同样的，当责任或损害不确定希望由法院来评判时，或对方不愿妥协或接受协商的解决方案时，均应通过诉讼来解决。

法律谈判的主要类型

一般分为三种，目标不同。可将它们分别称之为“竞争型”(competitive)、“合作型”(cooperative)和“问题解决型”(problem-solving)每一种都对应着相应的策略。

这些策略不是仅适用于特定的情形，而是可以交替使用的。

(1) 竞争型法律谈判

有时称为对抗型或零和型。法庭诉讼就属于这种类型的谈判，所谓“零和”(zero-sum)就是指胜利一方所获得的正是失败一方所失去的；在该状态下，因为资源有限而且只能在两方之间分配，所以必然导致一输一赢。

“双方对于同一稀缺资源的分配产生分歧，谈判者必须提出利益分割的解决方案。”

门克尔—梅多(menkel-meadow) 1984年

所以，竞争中的谈判者不愿做出让步，因为失去地位、失去形象将会削减自身优势。他希望一开始就提出较高的要求，很少做出让步。

采用这种谈判方式一般会使用一些特定策略，比如从不提出初始报价，总是试图隐藏委托人的真实目的，总是最后提出报价，并且经常使用夸张、威胁、欺诈给对手制造紧张与压力。

不过，这些竞争型策略也有其局限。它们会将对手逼向防守，反而不利于出现新的创造性的解决方案。如果对方以不履行最终达成的决议或在以后的谈判中心怀愤恨作为回应的话，它还会给谈判者及其委托人带来更为严重的弊端。

(2) 合作型法律谈判

合作型谈判一般会要求谈判者做出让步，信任对手并鼓励谈判者随后做出更多让步。谈判一方做出让步，其对手自然会以礼相待也做出让步，双方最终达成妥协方案。

在这种类型的谈判中，主要应用的策略有：做出让步、共享信息以及行事公正合理。因此典型的合作型谈判者会解释其让步或建议的理由，并会试图调解双方的利益冲突；他的建议是根据双方均认同的标准提出来的，比如案件的是非曲直和

双方的公平。

但是合作型谈判也会遇到一些难题。当谈判双方的财富、地位不平等，或一方当事人不愿意达成互利时，则谈判很难进行。

3. 问题解决(或综合)型法律谈判

这不是寻求分配有限资源以让步为基础的模式，而是为扩大共同利益和拓展有限资源、使当事方问题解决的潜力最大化，以扩大其委托人的潜在的共同利益。

发掘双方潜在的利益目标可以产生更多潜在的解决方案，因为双方的需求并不是绝对相斥的。

举例：商业领域：一方因为缺乏资金而希望迟延付款，而另一方因为税收原因正好希望接受分期付款。

谈判课的心得体会篇三

第一段：引言（200字）

谈判是人们在商业和社会交流中常用的一种重要手段，而谈判官作为谈判的主要执行者，扮演着至关重要的角色。在与对方进行谈判过程中，谈判官需要灵活运用各种技巧和策略，以达到自己的谈判目标。本文旨在分享谈判官在长期实践中得出的心得体会，为广大从业者提供一些建议和指导。

第二段：准备工作（200字）

谈判官在进行谈判之前，需要充分准备工作。首先，他们要对谈判的背景和目标进行全面了解，明确自己的底线和利益点。其次，要对对方的利益点和底线进行研究，以便在谈判中找到双赢的解决方案。此外，谈判官还需要预测对方可能

采取的策略和行动，以应对各种情况。

第三段：沟通与倾听（200字）

在谈判过程中，沟通和倾听是非常关键的。作为谈判官，我们应该主动与对方进行沟通，了解他们的需求和诉求。同时，我们也要学会倾听，发现对方的关切，并与他们建立良好的信任关系。只有通过有效的沟通和倾听，我们才能找到双方的共同利益点，并制定出切实可行的解决方案。

第四段：控制情绪与处理矛盾（200字）

在谈判过程中，情绪的控制和矛盾的处理能力是谈判官必不可少的品质之一。尽管我们可能会遇到对方的攻击或挑衅，但我们要保持冷静、理性和专业。不要被情绪左右，尽量避免与对方发生口角或争执，以免破坏谈判气氛。当遇到矛盾和分歧时，我们要善于寻找妥协和共同点，以达成双方满意的结果。

第五段：灵活应变与总结反思（200字）

在谈判过程中，灵活应变是非常重要的。谈判进程中，情况可能会发生变化，我们需要根据实时情况做出相应的调整和应对。同时，在每一次谈判结束后，我们应该进行总结反思，回顾自己的谈判策略和技巧，发现不足之处并加以改进。通过不断总结和反思，我们可以不断提升自己的谈判能力和水平。

总结（200字）

谈判官作为谈判的主要执行者和推动者，需要具备一系列的技巧和品质。从准备工作到沟通与倾听，再到情绪的控制和矛盾的处理，以及灵活应变和总结反思，这些都是谈判官在实践中必须要掌握和改善的方面。只有通过不断地学习和实

践，我们才能成为优秀的谈判官，并在谈判中取得更好的成果。

谈判课的心得体会篇四

在《国际商务谈判》一书中学到的有相关的理论、实践和应注意的重要问题，例如谈判中的正确行为举止、谈判人员的要求、谈判班子的组成、谈判的准备阶段、谈判的磋商阶段、谈判的终局阶段、谈判的策略和技巧，为方便读者查阅，更好地理解课文内容做了很好的铺垫，另外，还让我们还让我们在仿真商务谈判环境中学习，以便学习者在提高书本知识的同时熟悉语言知识，快速了解商务谈判的具体时间内容。让我们不容忽视商务谈判在商业活动中的重要性。

商务谈判是当事人之间为实现一定的经济目的，明确相互的权利义务关系而进行协商的行为。认真研究谈判的特点和原则，是谈判取得成功的保证。它是一项集政策性、技术性、艺术性于一体的社会经济活动，它除了包含一系列经济活动的特点以外，同样具有一般谈判的特征。

什么是谈判？按照最一般的认识，谈判是人们为了协调彼此之间的关系，满足各自的需要，通过协商而争取达到意见一致的行为和过程。

人类为什么要谈判呢？从本质上说，谈判的直接原因是因为参与谈判的各方有自己的需要，或者是自己所代表的某个组织有某种需要，而一方需要的满足又可能无视他方的需要。

谈判的种类很多，什么是商务谈判呢？商务谈判是经济谈判的一种，是指不同利益群体之间，以经济利益为目的，就双方的商务往来关系而进行的谈判。

在了解了商务谈判的基础概念后我们该明白商务谈判的内容和必备的各个方面。

掌握谈判技巧，就能在对话中掌握主动，获得满意的结果。我们应掌握以下几个重要的技巧：

当双方对对方有了初步的了解后，谈判将进入发盘和还盘阶段。在这个阶段，我们要用更具试探性的条件问句进一步了解对方的具体情况，以修改我们的发盘。

国际商务谈判大多用英语进行，而谈判双方的母语往往又不都是英语，这就增加了交流的难度。在这种情况下，我们要尽量用简单、清楚、明确的英语，不要用易引起误会的多义词、双关语、俚语、成语。也不要使用易引起对方反感的词句。

——要谈的主要问题是什么？

——有哪些敏感的问题不要去碰？

——应该先谈什么？

——我们了解对方哪些问题？

总之，不少国际商务谈判因缺乏谈判技巧而失败。进出口商通过培养倾听和提问的能力，通过掌握上述的技巧，就可以在谈判中掌握主动、获得满意的结果。

商务谈判中，为谈判交际目的服务的礼貌语言呈现出其在商务谈判中独有的特点和规律。布朗和列文森的礼貌理论为商务语言的礼貌研究提供了理论依据。根据商务语言内在的礼貌含义，谈判语言区分为词汇和句法两个礼貌层级以及面子维护、关系建立、融洽气氛、策略便通、利益维护等五种语用功能。

关于商务谈判我们还有许多需要了和学习，这不仅要求我们知道课本知识外，还应该多实践和准确了解关于这方面的一切信息。

例如：投资者需要和他们所资助的风险企业家建立一种可依赖的持久的伙伴关系，这种商务关系就必需要谈判来维持。投资者在这种关系中要获得成功应注意以下几个方面：

好的谈判者并不是一味固守立场，追求寸步不让，而是要与对方充分交流，从双方的最大利益出发，创造各种解决方案，用相对较小的让步来换得最大的利益，而对方也是遵循相同的原则来取得交换条件。在满足双方最大利益的基础上，如果还存在达成协议的障碍，那么就不妨站在对方的立场上，替对方着想，帮助扫清达成协议的一切障碍。这样，最终的协议是不难达成的。

一个谈判高手通常提出很尖锐的问题，然后耐心的倾听对方的意见。商务专家说，如果我们学会如何倾听，很多冲突是很容易解决的。问题的关键是倾听已经成为被遗忘的艺术，而很多商人都忙于确定别人是否听见他们说的话，而不去倾听别人对他们说的话。

要取得商业谈判的成功，必须在事前尽可能多地搜集相关信息。例如，你的客户的需要是什么？他们有什么选择？事先做好功课是必不可少的。

有高目标的商人做得更出色。期望的越多，得到的越多。卖家的开价应该比他们期望得到的要高，买家则应该还一个比他们准备付的要低的价格。

管理专家认为，谁能灵活安排时间谁就有优势。如果谈判时对方赶时间，你的耐心能对他们造成巨大的影响。

如果在谈判中对方感到很满意，你已经成功了一半，满意意味着对方的基本要求已经达到了。

找出谈判方渴望达到的目的是否低的最好方法就是劝诱他们先开口。他们希望的可能比你想要给的要低，如果你先开口，

有可能付出的比实际需要的要多。

不要接受第一次出价。如果你接受了，对方会想他们其实能再压一下价，先还价再作决定。

在商业谈判中，不要单方面让步。如果你放弃了一些东西，必须相应地再从对方那里得到一些东西。如果你不这样做的话，对方会向你索要更多。

如果一个交易不是按照你计划中的方向进行，你该准备离开。永远不要在没有任何选择余地的情况下谈判，因为如果在这种情况下谈判，你就使自己处在下风。

商业管理专家一直强调，成功的商业交易主要依赖于谈判的艺术，绝大多数成功商人都是谈判高手，这使他们能轻而易举地完成一笔交易。对于商务谈判了解的越多，对这门特殊的艺术觉得更有趣，语言是人类的一大财富，我们都是这个财富的运用者，在现实生活中到处都需要语言，怎么表达更清楚？怎么表达能够很恰如其分？怎么表达能体现更深的含义？这都需要这门艺术的修饰。总之，商务谈判会给我们以后的学习和生活带来很大的“优惠”。

谈判课的心得体会篇五

谈判是人们生活中不可避免的一部分。无论是在工作中还是在生活中，我们都需要与他人进行交流、合作和处理冲突。而在这个过程中，谈判策略扮演着至关重要的角色。在我经历的一些谈判中，我学到了许多宝贵的经验和教训。下面我想分享一些谈判策略心得体会。

首先，了解对方的需求和利益是一项关键的任务。在任何一次谈判中，了解对方的需求和利益是帮助双方达成协议的关键。在进行谈判前，我经常花时间研究对方的背景和目标，以便更好地理解他们的需求和利益。通过了解对方的需求，

我可以更好地找到双赢的解决方案，并提出有吸引力的建议。另外，了解对方的需求也为我提供了更多的筹码和谈判的主动权。

其次，保持冷静和专业是成功谈判的关键。在进行谈判时，情绪控制是至关重要的。无论是因为压力或者是因为与对方出现分歧，保持冷静和专业是取得成功的关键。在我的谈判经历中，有时我会遇到难以处理的情况，但尽量冷静地分析和解决问题可以帮助我避免冲突和失误。此外，专业和自信的态度也有助于赢得对方的尊重和信任。

第三，要注重沟通和倾听。在谈判中，沟通和倾听是非常重要的技巧。在进行谈判时，积极倾听对方的观点和意见可以帮助我们更好地理解他们的需求和关注点。此外，良好的沟通也可以加深我们与对方的关系，建立起信任和合作的基础。在我的谈判经验中，我常常努力保持平等和开放的对话，并确保我真正理解对方的意图。

第四，善于权衡和妥协。在谈判中，权衡和妥协是成功的关键。我们必须学会权衡自己的要求和对方的需求，以达成一个双方都可以接受的协议。在我的谈判经验中，我发现有时必须做出一些让步来维持谈判的良好氛围。妥协并不意味着失败，而是为了寻求一个更好的解决方案。在权衡和妥协的过程中，我也学会了灵活应变和适时调整自己的策略。

最后，准备和灵活应变也是成功谈判的关键。在谈判前，我通常会花时间准备，并提前制定一个清晰的目标和策略。准备工作可以帮助我更好地应对突发状况，提出有说服力的论据，并在谈判中保持自己的立场。然而，我也意识到在谈判过程中，情况可能会发生变化，我们需要随机应变。灵活应变和适时调整策略是应对不可预测情况的关键所在。

总而言之，谈判策略是一项需要不断学习和实践的技能。在我与他人的谈判中，我学到了许多宝贵的经验和教训。了解

对方的需求和利益、保持冷静和专业、注重沟通和倾听、善于权衡和妥协，以及准备和灵活应变，这些是我在谈判中学到的重要策略。通过这些经验和教训，我相信我将能够更好地应对各种谈判挑战，并取得更好的谈判结果。

谈判课的心得体会篇六

这一次的实训使我第一次亲身将所学的理论知识与实际的操作应用相结合，让我真正体会到商务谈判是一门综合运用多学科于商务活动的艺术，也让我对自己在这一方面有了一个初步的审查！简而言之，这次实训对于我以后的学习以及工作受益匪浅。

在这次实训中，我们针对二手车的买卖展开了模拟谈判，尽管是一次模拟的训练，但我们的团队还是进行了很明确的任务分配，将自身投之于市场，使我们的谈判更接近于经济生活，更加真实。

在谈判的前期，我们进行了充分的准备。首先，我们高度重视相关资料的收集以及分析，主要是对二手车市场的分析，这其中也涉及到一定的市场经济法律规范，以便我们在谈判的过程中合理出牌，赢得主动。其次，知己知彼百战百胜，我们针对买主的购买心理进行了相关的推敲，以求更好地掌握对方的谈判目标。最后，我们制定了一个系统的商务谈判方案，包括确定谈判的主题和目标，选择谈判的时间和空间。

摸底阶段，是通过谈判双方各自的陈述进行的。通过这种陈述，双方对于能否满足对方的需要，各自的利益、条件、目标有了一定程度的了解，做到心中有数。具体来说，这一阶段的主要工作是建立洽谈气氛，交换意见和作开场陈述。开局阶段的策略主要是：要创造良好的气氛，通过交换意见了解具体背景情报，分清楚双方的合作诚意，为后一阶段做好准备。

报价阶段，我们要遵循：对卖方来讲，开盘价必须是最高的，相应地，对买方来讲，开盘价必须是最底的，这是报价的首要原则。但是开盘价必须合情合理，开盘报价要明确、清晰而完整，以便对方能够准确地了解卖方的期望。报价阶段的策略主要是：掌握报价的原则和合理方式，确定报价，通过买方接受的报价而确定自己的心理定价策略。

磋商阶段，谈判的磋商阶段是指报价阶段结束之后到缔结协议之前，谈判各方就实质性事项进行磋商的全过程，是谈判的关键阶段，也是最困难、最紧张的阶段。这一阶段也称为讨价还价阶段，其一般包括这些内容：磋商前的运筹、研究对手、讨价、还价。在讨价还价的时候，我们要根据具体条件和环境进行讨价还价。具体策略有：投石问路、抬价压价策略、目标分解、吹毛求疵、假出价等。而让步阶段：我们可以通过灵活多样的价格让步，打破商务谈判的僵局，促进谈判的成功。具体策略有：利用竞争、红白脸，虚拟假设、声东击西、踢皮球、车轮战、顺水推舟等。

总之，在商务谈判中要善于灵活运用各种谈判策略和掌握谈判的相关方法和原则就会最大限度的达到谈判有利于自己的目标，减少成本和损失，获得商务谈判的成功。

以上是我们这次实训的大体模式，从这次实训中，我真的学到了很多与课堂上不一样的东西，准确的说，是对一些理论性的知识有了自己新的体会：

- 1、在谈判中要把人与问题分开。谈判是人与人打交道，与我们谈判的对方是人，不是问题，处理好人的问题，把人与问题在一定程度上客观的分开，就有利于问题的解决。
- 2、言而有信，将心比心。谈判者要说话算数，决不食言，但言而有信，将心比心也必须讲分寸，讲原则，该讲明的讲明，该坚持的坚持，该回避的则回避。

3、突出优势，底线界清，留有退路。在谈判中，我方应将所占优势，不论大小新旧，进行广泛而周详的列举，作为谈判的筹码，同时务必界清己方底线，以在报价时留有退路。

4、埋下契机。谈判若不能达到相当程度的圆满成果，不管情况如何，要好聚好散，力争做到“买卖不成仁义在”，为下一回谈判圆满埋下契机。

经过这次的关于二手车的商务谈判实训，使我对谈判的整个商务谈判流程有了更进一步的了解，同时，经过这次谈判使我们对自身优缺点有了更深的了解，及时发现问题解决问题，让我们今后中更注重语言表达能力、观察注意力、判断力、应变能力、决策能力，让我们在人生的谈判过程中，永立于不败之地。

谈判课的心得体会篇七

第一段：介绍谈判背景和重要性（200字）

银行作为金融行业的核心机构，与企业和个人之间的交易密切相关。然而，在与银行进行交易时，如何进行有效的谈判是非常重要的。银行谈判不仅涉及到大量的资金和利益，而且也决定了交易双方的合作关系和信任度。在进行银行谈判时，我收获了许多宝贵的心得体会。在这篇文章中，我将分享我对银行谈判的理解和体会。

第二段：明确目标和利益（200字）

在银行谈判中，明确目标和利益是取得成功的关键之一。首先，我们需要清楚地定义自己的利益，并确保与银行的利益相符。这意味着我们必须了解银行的需求和目标，并确定我们的提案和要求与之相协调。其次，我们要根据我们自身的目标来安排相关的策略和计划，以确保我们能够最大化自己的利益。在银行谈判中，明确目标和利益不仅有助于我们更

好地准备和表达自己的需求，也能够在谈判中给予我们更大的自信和实力。

第三段：建立良好的合作关系（200字）

银行谈判并不仅仅是一场争斗，而是一种合作关系的建立。在银行谈判中，我们需要注意如何与银行代表建立良好的合作关系。这包括尊重对方的观点、认同对方的权益以及积极寻求双赢的解决方案。在与银行谈判时，我意识到与对方建立互信和合作的关系对于取得让双方满意的结果是非常关键的。通过与银行代表的合作，我们可以更好地理解银行的需求和利益，并且更容易达成双方都可以接受的协议。

第四段：有效沟通和技巧运用（200字）

在银行谈判中，有效沟通是取得成功的关键之一。通过清晰地表达自己的意见和需求，并认真倾听对方的观点，我们可以更好地与银行代表进行友好、高效的交流。此外，我还学到了一些谈判技巧，例如积极提问、换位思考和善于总结等。这些技巧可以帮助我们更好地把控谈判进程，并更有说服力地表达自己的观点。在银行谈判中，我发现通过有效沟通和灵活运用谈判技巧，可以更好地达成与银行的合作协议。

第五段：总结银行谈判心得（200字）

通过多次参与银行谈判，我深刻认识到明确目标和利益、建立良好的合作关系、有效沟通和灵活运用谈判技巧是取得成功的关键。在银行谈判中，我们需要全方位地考虑自身利益与对方利益的协调，尽可能地以双赢的心态进行合作。同时，我们还要学会利用有效沟通和谈判技巧来推动谈判进程。总之，通过积累经验，并灵活运用谈判策略和技巧，我们可以在银行谈判中取得更好的结果，不仅为自己争取到利益，也为与银行建立良好的合作关系奠定基础。

谈判课的心得体会篇八

首先一点，很重要，说话必须要简单明了，和客户见面的时候、销售的时候都是，在两三句话里要介绍完，语速要慢一点但是不能拖沓，但是说话的时候要注视对方眼睛并且略带笑容。

2销售人员不要谈与销售无关和主观性议题

销售人员和客户进行沟通的时候，往往很难控制好客户的话题，特别是对于一些新人来说，如果控制不好，那样就很容易被客户“牵着鼻子走”，跟着客户进行一些主观性的议题，这样很容易会产生一些分歧，后来可能会因为某些问题而争得面红耳赤，即使你可以争得主导位置，但是最后，一笔业务就泡汤了，所以，在进行沟通的时候，和销售无关的东西，最好不要谈，还有一些主观性的议题也应该尽量避免。

3交谈时不要讲太多专业术语

在交谈的时候要少用一些专业性术语，如果在交谈的时候有一大堆专业术语，客户又听不懂，就像坠入云里一样，那样客户很容易会产生抵触和厌恶心理，所以在介绍的时候尽量用一些简单易懂的话语来替换那些专业术语，这样客户才会听得更明白，而且沟通起来会更快捷，销售过程才会更顺畅。

4面对客户提问回答要全面

客户进行提问的时候，一定要回答全面，而且在回答的时候也不是滔滔不绝和越多越好，而是越精越全面越好，不要有遗漏，客户在了解产品的时候，要一次性地回答客户的问题，全部回答完了，那客户也弄清楚了，那也不会多问。

5理智交谈

在销售的时候，不要用一些反问的语气来驳斥客户，如果在交谈过程中，客户出现恶意问题，而你又以牙还牙，那很容易会将客户驳倒，客户也很容易被驳走，如果出现这样的情况，要以微笑和合体的语气来回答客户问题，切忌跟着客户变得不理智起来。

以上就是销售人员和客户沟通的五大技巧，你学会了吗？