

最新西安谈判的代表是 谈判技巧学习心得体会(通用9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

西安谈判的代表是篇一

花了一天的时间参加了一个谈判技巧的培训。其实枫每天的工作都跟谈判密切相关，自己当然也有一定的心得，这次参加了培训，一则是互相印证，再则理论化和提高。记得一个同事说过，学习最好是实践、有所心得、学习理论、再实践，用这种螺旋上升的方式进行，枫深以为然。

闲话少说，马上进入谈判技巧：

1. 谈判的类型

win-win的谈判一般出现在：公司内部谈判，除非疯了才会在公司内部做**win-lose**;**b2b**模式的商业谈判，为了维持长期的合作关系，不要把别人的好处吃干拿净。用小宝同学的习惯，一定要给别人留口饭吃;**sales**谈判，某资深**sales**曾经跟枫说过，还没签合同，就先想着我能拿到什么什么好处，那合同一定谈不成，一定要首先想到对方能拿到什么什么好处。

win-lose的谈判简单说就是一锤子买卖。常见的**b2c**模式比如买菜。在不考虑未来**relationship**的条件下，当然是最大化自己的利益。

2. 谈判前的准备

一个正式的谈判应该事前有充分准备。如果只是简单的小谈判，也要在心里过一下：

团队组成

超过一个人的谈判团队，应该划分主攻手、助攻手和大boss的角色，每个人知道自己应该做些什么。

目标

明确的开列谈判要达成的目标，并且在团队中达成共识。目标应该分为三类：

筹码——很简单就可以放弃，拿来交换的条件。

次要目标——希望能够达成，但是必要的时候也可以放弃。

底线——谈判必须要达成的东西，如果没办法达成，就应该考虑放弃谈判和合作。

解决方案

既然是谈判，当然双方有不同的目标。那如何能做到两全其美呢？解决方案就很重要了。当然，这只是可能的解决方案，需要在谈判过程中得到确认。

权力

谈判过程可能调用的权力，比如专业人才，大boss□等等。

3. 谈判流程

这里的谈判流程是假设由我方来组织整个谈判。如果是对方组织，我们只需要参加其中的一部分就好了。

感情交流

都说中国人重关系，其实老外一样重视关系，都是人，本质上没什么差异。谈判开始之前首先应该进行垫场，双方交流一下感情。毕竟谈判这种事是各为其主，并不是针对个人，谈判开始前拉近彼此的关系也是挺重要的。比较安全的话题可以选天气啦、旅途啦、食物啦，千万不要提到政治、年龄、宗教、工资之类的话题。后者属于没事找抽型。

决定议程

谈判的时间管理是门学问，如果我们花费几个月就几块钱的差别进行谈判，显然是不合适的。时间本身就是成本，所以谈判能够按时结束这个很重要。

做笔记

双方各自推出自己的观点，然后彼此就对对方的想法进行确认，确保真正了解对方的需求。再把这个结果和自己的想法相对照，找到共同点和分歧点。就共同点作记录，并且把分歧记在follow up里面等待后面适当的议程跟进。

喝杯咖啡吧

等大的流程都讨论完了，就该休息了。双方都需要时间重新考虑自己的需求和底线，就分歧点考虑可能的解决方案，和自己的队友讨论哪些是可以放弃的，得到不在现场的同事的帮助。所以，轻松一下吧。

pk赛

进入最麻烦的部分了，开始讨论不能达成一致的部分。双方各自提出几种解决方案，然后讨论方案的可行性，如果实在达不成一致，那可能双方都需要放弃一部分利益。需要注意

不要放弃自己的底线，也不要再在压力下作决定，这样容易做出冲动的决定。

整理结论

如果一切顺利，我们的谈判最终会达成一致，双方都会对这个结果满意。那么我们就应该把结果整理出来，就细节进行最后的确认，记录需要follow的事项，然后双方签字。

庆祝时刻到了

安排谈判的最后一步，千万不要忘了庆祝哦。

西安谈判的代表是篇二

短短5天的谈判实训很快就结束了。在此期间我和小组成员找到了“蒙牛”驻沧州办事处，与其工作人员进行了一次真正的面对面的谈判。只是一次令人难忘的经历，自己真正感受到谈判的气氛。这次充满挑战的“旅程”，使自己把理论知识真正运用到到实践中，是自己学会了更多的谈判技巧锻炼了自己的团队合作能力，应对突发状况的能力，语音表达能力。总之是是自己受益匪浅。首先，这种实际模拟操作，突破了传统的理论教育方式，让我们亲身经历，更加深有体会；其次，通过这样一个过程，让我们对谈判的流程有了更进一步的了解。

通过这次的商务谈判，让我发现商务谈判是所有销售工作中不可或缺的关键一环，很多人销售工作做的很好，但一提到谈判就犹如鱼梗在喉。谈判既是矛也是盾。进，可以攻击对手。退，可保护自己。使自己的利益最大化是每一个谈判者的最终目标。但每个谈判者都应该牢记：每次谈判都有潜在的共同利益，只有围绕着共同利益，才可以使谈判顺利进行下去。

商务谈判能增加企业的利润，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。

谈判的关键是人。谈判人员是否具有良好的思想道德素质是最重要的，其次要有比备的专业能力和相关的知识能力。除了注意谈判人员的个人素质，还应该注意其选择任用。一个项目的好坏除了其本质属性以外，基本都是由谈判人员的操作来评定和掌控的，因此，谈判人员的选择至关重要。谈判人员的性格决定了其谈判风格，首席谈判官的风格奠定了谈判小组的基调，在谈判过程中，言语腔调，表情神态，动作，技巧等细节都能影响整场谈判的趋势，只有拥有谈判主控话语权，在谈判中占有优势的团队，才能使谈判结果趋向期望值，取得成功。选对人，才能做对事。其次是商务谈判的礼仪问题。上一点谈到了人，涉及到人的问题我觉得最重要的就是礼仪。礼仪是谈判人员道德和文化素养的外在表现。不论男女人员，在谈判时的着装、言行，可能关系到一场谈判的成败。而且关系到所代表公司或企业的形象声誉，当然个人的就更不在话下了。所以每一个谈判人员对这个商务礼仪的积累学习十分重要。

谈判策略也是至关重要的，它指导着整场的谈判。谈判人员在谈判前必须做一个周密而完善的策略，商讨各个谈判成员所扮演的角色，制订和预测在谈判中所采用的形式策略和应对方式。在一场谈判中，开场时怎样奠定基础，过程中如何随机应变，对常用的多种谈判策略如何运用，语言的使用技巧，报价及还价的策略等，都是值得先去思考注意的。企业发展讲求战略，商务谈判讲究策略，而谈判策略具有明显的阶段性和潜伏性，因为很多问题只有在谈判进行时才出现，它是潜伏的，但在谈判中又会出现。针对这种潜伏性问题，那么策略的制订就必然具有阶段性。总的说来，谈判策略终要影响最终谈判结果，制订有效的谈判策略是很有意义的。

谈判细节决定谈判成败。在谈判桌上什么该说，要怎么谈，

什么事情是可以拍板，什么时候可以妥协，甚至到穿着，会场布置，翻译人员的邀请等等都是很细节性考虑的问题，比如在谈判时的语气语速，说坚决了表示该问题不能松口，说模糊了表示对方在躲避该问题，语调低了表示准备不充足，语调响了表示他们在该问题上没有回旋的余地，当然，这些都是要在谈判的氛围中去体会的，有时表达错一个意思将会导致本场谈判失败。不论是谈判，做事也应该注重细节。

谈判的实践性和实用性极强，在这次模拟商务谈判中我学到了很多，但还是有很多的不足，最主要的是考虑问题不全面，没有经验是一个原因，但更多的没有体会到谈判人员的处境，思维不够发散，因此需要更多的实践体会，将这些实战性的东西消化于实际；再者，要细心观察生活，很多东西都是生活中我们没有注意到细节，很重要但却很容易忽视；最后，就是深刻体会到今日事，今日毕。

学习是循序渐进的一个过程，重点在于积累，而不能想着一蹴而就。这次模拟谈判实训自己有很大的收获，对自己毕业后的工作甚至生活都会产生巨大帮助。是自己的团队合作能力，应对突发状况的能力，语音表达能力都有明显的提高。最后感谢自己的组员和自己共同的努力，感谢单老师这些天为我们的'指导！

西安谈判的代表是篇三

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。

西安谈判的代表是篇四

这两个星期的周六与周日我们一直在做商务谈判实训，虽然觉得很累很忙也很有压力，但也蛮好蛮充实的，让我受益匪浅，收获颇多，为迈出校门走向社会打下基础。

通过本学期的模拟商务谈判之后，我已基本了解及基本掌握了国际商务谈判的流程，了解谈判各个过程环节的要求及注意点以及风格的体现。虽然我们组在最后一场作为压轴的谈判中谈判破裂，但是我相信我们小组每一个成员包括我自己从中一定学到了不少东西，并且对于自己的表现我们也有自己的感想与反思总结。

第一，在进行正式谈判之前我们双方人员要进行深入的友好沟通，明确此次谈判的目的；确定谈判人员及相关人员分配问题；相关性的全面搜集资料，全面分析目标的关键所在，周全谈判计划，制定详细合理的谈判方案；运用谈判技巧策略争取自身利益最大化；协议的拟定；谈判总结成果汇报。

第二，谈判的主体关键就是人。一个项目的好坏除了其本质属性以外，基本都是由谈判人员的操作来评定和掌握的，因此，谈判人员的职务分配至关重要。谈判人员的性格决定了其谈判风格，而首席谈判人员的风格奠定了谈判小组的基调。在谈判过程中，言语腔调，表情神态，动作、技巧、细节都能影响谈判的趋势，只有拥有谈判主动权，在谈判中拥有谈判主权，在谈判中占有优势的团队，才能使谈判结果趋向期望值，取得成功。选对人才能做对事。

第三，谈判过程中谈判策略是指挥棒。每一个企业发展讲究策略，本次小组谈判的表现及策略具有明显的阶段性。与广东布凡服装有限公司的贸易谈判中，合理的顺从，建立友好合作关系，后来在计划从慢慢的应用中，渐渐脱离了活动的主控权。其主要原因是我们对于“广告学”的不熟悉和不了解。对于对方提出的许多问题都答不上来，连最基本的价格

分配，我们财务部的同学都不能及时作答，导致对方对于我们公司产生了不信任的心理。

通过此次谈判后我才充分的认识到我们的不足之处：一是知识面太窄，信息了解不够全面；二是准备资料比较充分，但利用的不够好。收获是：一是虽然这仅仅只是一次模拟谈判，却也让我们感受到了谈判的气氛，双方扮演不同的角色，当为了自己公司的利益而争执不下，不肯相让时，相信我们都已进入了自己的角色之中；二是所有谈判人员都积极出谋划策，我们看到了浓浓的团队意识，也感受到了合作的伟大力量。尤其我们组的对手陈淑敏同学的确让我意想不到，他竟然在谈判中发言非常积极且到位，那时我对她真的有一种欣赏的眼光。原来每个人都有他的想法和深藏不漏之处。三是谈判过程中的激烈争辩、讨价还价、迂回战术，都在一定程度上锻炼了我们的语言表达能力和应变能力，也让我认识到了自己的不足之处——应变能力有待提高。

很庆幸自己能参加本次模拟商务谈判实训，虽然短暂的模拟谈判实训结束了我却有点意犹未尽，同时在此活动中我也学到了许多在平时课程中没有学到的知识，补充了实际谈判技巧。在此实训中我进行了商务谈判业务的模拟操作，通过对角色的分工使我对谈判过程的各个环节有了进一步了解和认识。谈判是双方互相交流、磋商、争辩的过程，不可能单凭一方的意愿行事，必须研究对手，认真听取对方的观点和条件，只有双方达成共识谈判才能成功，他是双方共同努力的成果。在谈判技巧中我们团队首先创造了良好的谈判开局阶段，通过寒暄营造一个轻松和谐的环境，为后阶段做好准备。在报价方式中，要把握报价的原则和合理方式确定报价。在还价中要根据具体的条件和环境中进行，具体策略包括投石问路、竞争对比策略、目标分析、举证法、假设法、条件法等。在此阶段中还应学会打破僵局，促进谈判的成功。在本次谈判中，我担任北京非凡广告有限公司的业务经理，为了顺利完成谈判、拿下订单，做了许多准备工作与努力，但也乐在其中，学到不少知识和实用的东西。除了在谈判策略和

流程之外最大的收获是在商务礼仪方面，谈判活动一般比较正式，老师要求我们一律穿西装来参加，对从事谈判者的精神面貌及其给对方的印象和感觉都带来一定的影响。另外还有握手、坐姿、称呼等礼节，都是我们平时在课堂上涉及不到的。

在谈判结束之后，老师组织场外同学以及场内同学进行点评和总结，我深刻记得许金丽同学给我提出的建议，以后在生活学习或工作中态度谦和，不应该语气生硬，这样很容易使谈判破裂，但最终我们也是以破裂而宣告结束。

谈判的结果不是要有一方输或赢，而是双赢。如何实现双赢才是我们的最终目的，俗话说知己知彼百战不殆。只有在谈判之前做好充分准备才能更好地看清自己了解对方，才能更好地认清谈判各方的关系，从而成功。老师对我们团队的评价：对于广告了解太少，使自己团队在回答对方问题有所犹豫和停顿，表现的很不自信，造成最后谈判破裂。事情的结果固然重要但过程往往更值得回味。经过这次谈判，我们每个人都会或多或少从中领悟到了一些东西或几点体会或一点经验或认识到自己的不足之处，那就让我们找准方向，朝着自己的目标前进吧！

最后感谢xxx老师为我们提供如此良好的锻炼学习机会，为我们在以后的工作中提供丰富的经验。

西安谈判的代表是篇五

谈判对于我们每一位员工都很重要，而想要获得双赢的结果则要有一定的谈判技巧和谈判方式方法，非常有幸参加公司组织的这场谈判技巧的课程，同时也非常感谢公司领导对员工培训的重视，这也是提高我们工作能力与工作素质的一个机会。

通过课程我学习到了以下几个方面：

1、要有一定的谈判技巧，主要是掌握谈判心理。

所谓谈判就是让别人支持我们从他们那里获得我们想要的东西的一个过程，这个过程中我们会遇见种种阻碍我们前进的障碍。要想越过这些障碍也要保持一种把控对方心理的能力，这既是一种谈判也是一种心理战术。谈判没有谁赢，只有双赢或者双输，没有真正的胜利者，只有双方都达到了各自的目的，并且在这个结果达成以后能够获得利益。与对方谈判要掌握一定的技巧，要先了解自己行业的动态，了解公司的产品和资源，熟悉客户的行业资源，对谈判对手有一个深入的了解，这样在谈判过程中才能更好的与客户进行良好的沟通。

2、有效的沟通、倾听。

所谓的沟通就是为了设定的目标，把信息、思想和情感在人或者人群中传递，并达成共同协议的过程。有效的沟通有利于我们和客户之间互相了解彼此的情况，要正确的了解他人的感受和情绪，做到互相理解、关怀和感情上的融洽。

3、有效的判断客户类型进行谈判。

有效的判断客户类型是我们谈判的一个基础，在谈判中会遇见这样的几种人和角色：首席代表、白脸、红脸、强硬派、清道夫。谈判桌上要学会察言观色，能够有力的分析出谁是主要的角色，而同时我们自己又应该扮演怎样的一个角色，对于这一点是我在以后的工作需要不断地努力学习的，一个好的谈判高手要拥有的素质需要不断地学习和培养。

课程的内容很多，这些精华对我来说有着很大的触动。原来谈判可以这样的有趣，与人交流其实是我们每天必须经历的。可是怎样交流如何交流，运用这种谈判的知识，会让我们的工作更加的顺畅，更加愉快。同时也会给我们一种巨大的荣誉感，积极主动地面对我们的生活，懂得包容、理解、关心

和爱，我们的幸福指数。

西安谈判的代表是篇六

对我们营销专业的同学来说，谈判一直是件神秘的事情，一直以来对谈判充满憧憬与向往。憧憬着若干年后，我们代表自己的公司在谈判桌上唇枪舌战。深刻了解这门课程对于我们专业的重要性。希望通过本学期系统性的学习商务谈判，可以使我们很好的运用谈判技巧，从而使我们在以后和对手的博弈之中取得成功，转而获得利润。

商务谈判最初在我的脑海是一种十分专业的概念，但是这学期胡老师却带给我们一种完全不同的商务谈判课程。通过课程的学习，我了解到商务谈判是应用广泛、十分实用、灵活性强、技巧多样并且讲究策略的学科。而通过实验的演练，我对商务谈判有了更进一步的了解。商务谈判是谈判的一种，作为应用与商业活动的一种谈判，他有着自己的特点。首先，商务谈判以经济利益为目的。经济利益是商务谈判过程中谈论的主要内容，更是商务谈判的最终目的。谈判过程中，谈判的双方都为了自己的经济利益最大化而使用各种谈判技巧和策略。经济利益有包括很多种，有长期的，有短期的，有形的，有形的等等，总之，谈判人员在谈判前，先确定好自己的利益空间，然后按照平等互利、公平竞争、讲求效益的原则，运用各种技巧和策略，尽量使对方让步，最后达成一致，进行合作。在几种谈判结果中，我认为双赢是最好的结局，这样有利于长期合作，也可以从一定程度上保证是服务或产品质量。其次，商务谈判以价格为谈判中心。商务谈判的各种内容，最终都是可以折算成价格，以价格的升降体现出来。这要求每一位谈判人员在谈判前都要做好充分的准备，了解双方的优势、劣势，了解双方的市场地位等等，所谓知己知彼，百战不殆！其实很多兵家谋略都是可以运用到商务谈判中的，比如说以静制动、以逸待劳、出其不意等等，也可以说，谈判的会议室，就是一个无硝烟的战场，但不同的是，这场战争的武器是智慧和实力，而结局也可以皆大欢喜！

谈判人员的素质及人员间的配合也是十分重要的，谈判人员首先要有良好的思想素质和知识，更要有良好的心理素质和语言沟通能力。谈判涉及的学科特别多，内容也特别广，所以谈判人员要有很多功课可做。

在这学期的第九周我们迎来了期待已久的模拟商务谈判，谈判主题：皖西学院欲购置1000台台式计算机用于教育事业与各电脑经销商的商务谈判。这次的模拟得益于胡老师的'用心指导而顺利展开了。这次实训全专业同学分成六个小组，我们组在吕少军同学的带领下与董超同学带领的小组进行谈判。在模拟谈判过程中虽然有一些不尽人意的地方但我还是收获了很多，特别是对学以致用，有很大感慨。

虽然这只是一次模拟的商务谈判，也让我们感受到了谈判的气氛，双方扮演不同的角色，当为了自己方的利益而争执不下、不肯相让时，双方都已经进入了角色。也让我们对商务谈判有了更深入的理解，也可以很好的把书本上的理论知识运用到实战中，达到学以致用学习效果，谈判过程中的激烈争辩，讨价还价，迂回退让，都在一定程度上锻炼了我们的能力，也让我们认识到了自己的不足。

希望通过此次总结吸取其中的可取之处并在以后的学习生活中不断改进、不断提高、不断超越。

一个学期对于商务谈判的学习使我清楚的了解到商务谈判的流程，并且通过模拟谈判让我更好的将所学的知识运用到实际中去。更好的熟悉商务谈判的各个环节和更好的理解商务谈判的重要性。清楚的认识到谈判的本质，以前简单的认为谈判和生活中的讨价还价是差不多的，在系统的学习之后才晓得它们还是有很大的区别的，谈判是一种博弈，我们要利用各种可利用的资源在与对手的博弈中争取让对手信服从而取得成功，并不是一如生活中的全并经验和感觉。虽然经验在谈判中也很重要，但我们更多的是要有合理的理由和依据，不能凭空叫价，更不能信口开河。谈判之前的准备是相当重

要的，不打无准备之仗，只有知己知彼方能百战百胜，所以谈判之前的资料的搜集是至关重要的。

场合使用正确的社交礼仪，都需要良好的语言表达技巧，而这些都是我所欠缺的。所以从现在开始，我应该多多看学习相关的社交礼仪以及在日常的生活培养自己的说话技巧。并且学会如何正确的着装，改变自己的形象以适应以后工作的需要。好好学习专业知识，了解商务活动的各种流程，以便在谈判中处于主导地位。通过对各种相关知识的学习使自己在今后的工作中更加的得心应手，并且成为一个成功的谈判者。

西安谈判的代表是篇七

购物——这个词，大家不陌生，人人都会花钱购物，甚至小孩都知道，来到超市掏钱，购买自己喜欢的，日用的，好奇的，好玩的等等。衣食住行，三十六行，都得与市场联系，中国自古以来，就会商品交换，货币交换，购入自己所需要的各种物品。

可是，自因历史悠久，由古自今，都会谈价，面对现实的，对各种物品采用价值衡量。采用公平，公正，公开的物价方式。其实，在生活中，我可以学到很多的东西，虽然是老掉牙的问题，可许多的学员还是不会用，所以，我还是搬出来谈谈，希望能给大家参考价值。总的来说可分为情感说服、理论说服、逻辑推理、货比三家等。可是我现在可能分得更细些，实事求是，遇见不同的人采用不同的方法和对策。

一、通过关系谈判

一般通过关系谈判，在好多地方会很实用，当然，也不排出“老乡见老乡，背后一枪”有些生意人，就是靠老乡来赚钱，也有抬高价格，还认为卖了个人情给你，便宜给你，其实他自己早已把价格叫得老高。远远比市场还要高。所以，有些生意专做老乡的生意。但是，大多数人，还是会卖这个人情的。因为他们需要以

后的光顾和口碑. 所以, 谈判就会容易多了, 也就事半功倍, 也很容易达到自己理想的价格.

二, 通过第三方采购谈判

在我们没有关系和熟人的情况下, 我们可以找找我们的朋友, 看是不是有这方面的人缘, 借助第三方进行说服, 拿到折扣价. 也就说“朋友多了, 路好走”有大伙帮忙, 没有什么做不成的事. 俗话说“一个篱笆三个桩, 一个好汉三个帮”“三个臭皮匠, 胜过一个诸葛亮”. 至此, 第三方也会为你带来很多你意想不到的效果.

三, 通过了解需求采购谈判

在没有以上的两种方法, 那就要去了解市场, 去查背景, 查行情, 查其对方的需求情况, 有可能对方在遇到清货时的困境, 急需处理这批货时, 你那时可真是天上掉馅饼, “踏破铁鞋, 无处去, 得来全不费功夫”. 不要怎么样谈, 就能达到自己的目的, 有可能还会更低. 同时, 还帮了人家一大忙, 真名利双收.

四, 通过批量采购谈判

了解了市场的基本情况, 如果我们的量要得比较大, 可以采用批量订货, 同时, 也能算出其大约成本, 要其与成本相接近的价格, 也可以采用大幅度的降价和对比来达到自己的要求和目的. 也能促进以后合作方便.

五, 通过数字采购谈判

如果我们的批量又不大, 或者不均, 有季节性的采购, 那该怎么办呢? 那我们只能采用数字谈判了, 你把每一年的需求订货数据拿出来, 那可是一笔可观的数字, 给人一种威势, 直接会影响对方的亲睐, 其实, 不管是生意人还是生产企业, 他们都有自己的方案调整这种季节性的差异, 所以, 一般来说, 达成的协议的

机会相当大的。

六, 通过对比采购谈判

俗话说:“不怕砍货,就怕比货”,质量好坏,比比就知,价格高低,比比就行.所以,货比三家,这也就给了自己的筹码,俗语又云“没有最好的,只有最合适的.”所以,只要适合自己,而且价格又便,质量也不差,何乐而不为呢!

七, 通过联合与分散采购谈判

如果你的量少,可又想拿到折扣价,那怎么办呢?现在我们可以采用联合采购,通几家需要同样产品的客户,联合起来一起购买,那样也就达到了批量订货了,这样自然可以降到你要价格优势.

八, 通过现金直接购买

有的客户也就是不降价,因为他们考虑了资金回流的问题,所以,一直在与你磨,这个时候,你可以以现金支付来引起他们的注意,同样,也可以达到你要的价格.许多生意人都怕货出之后,就收不到资金,价格再高,也只是一个数字,与其这样,还不如低一点价格来收取现金.

九, 通过信息不对称

俗语讲:“隔行如隔山”,所以,只要不是本行的,或者说是不明白本行的信息来源,这样,就有信息化的差异,知道的早肯定占优势,所以,以行情来压价.采用他不知道的情况,来给出较低的价格,同样达到自己的目的.

十, 通过sowt分析谈判

其实这一项在最前面就可以谈到了,在市场调查时,就要采用

优势、劣势、机会、威胁来分析这个问题. 去跟随人谈判, 行家与行家谈判, 就要抓住这一点, 找出谈判的中间区域, 不然, 就没有机会可能谈, 那只能浪费时间. 找出了共同区域, 就尽量往自己这方靠近, 尽量把价格压在与自己最接近的位置.

西安谈判的代表是篇八

一、不打无准备之仗. 20xx年2月24日, 公司的电工产品上市, 按公司要求每家专卖店要实现3万元的首批进货。在与一位姓王的老板沟通时, 我就吃了没做充分准备的亏。任凭我耗尽口舌, 该老板就是不同意备货, 只愿意出样陈列, 想销多少产品进多少货。在长达两个小时的拉锯战中, 我从经销跟代销的差别谈到了公司的宏伟规划, 从客户忠诚度谈到兄弟感情, 可该客户就是不为所动。最后甩出一句, “这是你的个人行为, 不能代表公司政策, 你拿什么让我相信你, 作为**公司这样的大品牌, 不可能作出这样的草率决定, 你有文件吗?” 一句话, 问得我哑口无言。公司是有文件的, 可走时匆忙根本没带在身上。仅仅因为一份书面文件, 我长达两个小时的努力化为乌有。

因此, 在进行谈判以前一定要做充分的准备。这在销售培训的章节中我们前面的也讲多了, 首先需要明确谈判的目的, 想要达到什么结果。只有确定了目标, 才能把一切因素尽量往有利于自己的这方转化。

二、师夷长技以制夷. 一旦业务做得久了, 总给身边的人一种“人变滑了”的感觉。实际上是因为业务人员经常和各种类型的客户打交道, 察言观色慢慢地养成了用客户的方式对付客户的习惯。对付蛮横不讲理的客户就事事强硬, 一切按公司政策办; 对付天天哭穷的客户就先发制人, 大倒工作压力之苦等等。客户不配合公司行为, 总是可以找到很多借口, 这个时候就需要我们认真研究客户的心理和可能使出的招术, 只有这样才能见招拆招, 最终取得主动权。我们所负责的海金山区域就有这样一家经销商, 常常找出各种冠冕堂皇的

理由来推托公司下发的任务，业务人员的工作推进到这里时经常搁浅。后来我和业务人员去拜访了这个客户。寒暄过后，我开始了正式的谈判攻势。首先我分析了整个行业的劣势，肯定了整个行业生意难做，接着又对各专业市场销售状况进行了叙述，也点出了市场人流稀少等等原因，把在谈判中他可能用到的所有借口都罗列到了。接着开始正式谈到公司任务的完成和经销商的义务问题，此时经销商再用我谈到的情况做借口时，我就表示很同情地说：“周老板，刚才我已经谈到了这个原因，我也知道现在生意难做，可这不是最关键原因啊，别的经销商和你一样有困难，可别人都完成任务了。”经过一番拉锯战，经销商不得不答应我进货，因为他跟我谈的所有原因都已经被我陈诉过了，那只能是一种事实不能也不应该成为他推托我的借口了。

三、借他人之口说事. 承接第二点“师夷长技以制夷”，我们的很多客户虽然不是“夷”，但他们的许多想法和做法真可谓百花齐放，百家争鸣。所以，作为一名优秀的业务人员不仅要善于搞掂客户，还需要善于向客户学习。在我接触的一些客户中，就有这样一些人善于使用事实举例的方法来拒绝我。20xx年9月份，我负责公司工程产品的市场开发工作，在九星灯具市场就遇到过这样一位客户。我找到他的时候，他正坐在店里的电脑桌前玩游戏。一番介绍之后递上了公司的产品宣传手册，他并没有表现出很大的反感或不耐烦。而是开始了用他人之口说事，“我有一位朋友，以前也作过工程照明产品，他们厂家的支持力度很大，厂家免费铺货，光广告投放就有十几万，而且公司还配了5个人专门给他跑工程。”在我们还没有报出自己对客户的要求时，他借他人之口先说出了对我们的期望：免费铺货，广告投放和人员支持。这一类客户一般都很老道，喜欢借用别人的事来说自己，所以听话一定要听仔细，往深里研究一下，不然你很难套出他的真实想法。

同样，业务人员学会用他人之口说事，也会取得很好的谈判效果。用他人之口说事，可以使尖锐突出的矛盾相对变得柔

和，不会发生正面冲突最后落到大家都很尴尬的地步。

综合上述的这些内容，我们的销售人员在实战的销售过程当中如果你运用这些方法的时候，有不同的想法以及不同的感悟我们都可以在这里跟大家一起分享，这会让我们更加丰富销售培训的知识和内容。也能提升自己的综合能力。

西安谈判的代表是篇九

1、我没有钱!

我能够理解你的感觉，特别是有关钱的情况，我发现我们基本保养护理每天花不到一包零品的价钱(10 元/天，每年就3650 元)，女人不能为钱而活，要为美丽而活。钱是创造财富，更要创造价值，要不然，可是钱在银行，人在天堂。

2、我没有时间，很忙?

3、我是使用“世界知名品牌”我才不信你们?

太好了，你使用的是国际流行的大品牌，我也听说过这种产品，确实不错，这是我特别要找你的理由，因为一种产品如果使用久后会出现饱和现象，就像我们经常吃东西一样，有时我们还要换个口味，调整饮食结构，可能会更科学，全面。山珍海味吃还可以吃点农家菜，我们这个品牌是目前最新科技的结晶，您可以给自己一个尝试的机会，因为有一句适合自己才是最好的。