

# 最新电子商务谈判论文 商务谈判僵局的心得体会(通用9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 电子商务谈判论文篇一

商务谈判是商业活动的重要组成部分，它的成功与否直接关系到各方的利益。然而，在商务谈判中，出现僵局的情况并不鲜见。本文将从谈判团队的准备工作、沟通与合作能力、灵活性与创新性、心态与情绪管理以及解决分歧的方法等方面，提出一些关于商务谈判僵局的心得体会。

首先，谈判团队的准备工作至关重要。在商务谈判前，团队成员应对所涉及的行业、市场、对方企业及其产品、竞争对手等进行深入的研究。只有做足功课，了解对方的诉求和底线，团队才能在谈判中游刃有余。除此之外，也应提前确定团队内部分工，明确各个成员的职责和任务，避免出现误解和冲突。

其次，沟通与合作能力对于解决谈判僵局至关重要。良好的沟通能力可以让各方更好地理解对方的意见和需求，为达成共识搭建桥梁。谈判团队成员之间也要有良好的合作精神，形成合力。在谈判过程中，团队成员应坦诚交流、相互协助，以达到最终的共同目标。同时，也要注重倾听对方的意见，并尊重彼此的权益和利益，避免过于强势的态度导致谈判僵局的出现。

灵活性与创新性也是解决商务谈判僵局的重要因素。在商务谈判中，很多时候会出现双方对某一问题的差异意见，这时候就需要具备灵活的思维和创新的处理方式。双方可以通过

探索新的解决方案，调整既定的立场和观点，寻求共同的利益点，从而打破僵局。创新和灵活性不仅要在解决方案上体现，还要在谈判过程中的方法和策略选择上体现。只有不断调整和创新，才能在瓶颈处找到突破口。

心态与情绪管理也是解决商务谈判僵局的关键。商务谈判往往是一场长期的较量，各方对于自身利益的争夺可能会给谈判中的氛围带来紧张和压力。在这种情况下，谈判团队成员需要保持冷静和平和的心态，理智地应对各种挑战和困难。同时，也要注意情绪管理，避免情绪化的表达和行为对谈判产生负面影响。只有保持心态平和、情绪稳定，才能更好地找到解决僵局的方法。

最后，解决商务谈判僵局的方法需要因情况而异。一方面，双方可以通过寻求第三方的帮助来化解僵局，例如请教独立咨询师、寻求专业人士的意见等。另一方面，双方也可以通过互补和协作的方式来解决分歧，例如寻求互利的双赢方案、提出妥协措施等。但无论采取何种方法，双方的目标应该是寻求最大的利益和共同发展的空间，而不是一味地坚持自己的立场和诉求。

综上所述，商务谈判僵局是商业活动中常见的情况。为了突破僵局，谈判团队应该做好准备工作，具备良好的沟通与合作能力，保持灵活和创新的思维方式，良好地管理心态和情绪，并尝试各种解决方法。只有综合运用这些因素，才能够在商务谈判中取得更好的效果，达成共同的利益和目标。

## 电子商务谈判论文篇二

商务谈判是日常工作中不可避免的一部分，通过商务谈判可以达成合作协议、解决问题和推动事务发展。在过去的几年里，我有幸参与了多场商务谈判，并从中学到了许多宝贵的经验和教训。在这篇文章中，我将分享我的心得体会和感悟，希望对即将参与商务谈判的人们有所帮助。

## 第二段：准备工作的重要性

商务谈判前的准备工作是取得成功的关键。在谈判开始之前，我会对对方进行详细了解，包括其背景、利益和目标。通过了解对方，我可以更好地调整自己的策略，并找到一个共赢的解决方案。此外，我还会收集相关的市场信息、竞争对手情报和法律知识，以便在谈判中有理有据地辩论和争取自己的利益。

## 第三段：沟通与倾听的艺术

在商务谈判中，沟通和倾听是非常重要的技巧。我发现，与对方建立良好的沟通渠道能够加强双方的合作意愿和互信。为了有效沟通，我会用简洁明了的语言表达自己的观点和诉求，并提供清晰的论据和数据支持。同时，我也会积极倾听对方的观点和需求，发掘共同的利益点，以便达成共识和合作。

## 第四段：灵活性与适应能力

在商务谈判中，灵活性和适应能力是非常重要的品质。我会根据对方的态度和表现，灵活调整自己的策略和目标。有时候，为了达成一个更好的协议，我愿意做一些让步或妥协。同时，我也会关注谈判过程中的变化和新信息，并及时调整自己的计划和行动。通过灵活应对，我能够更好地适应不同的情况和环境，在商务谈判中取得更好的结果。

## 第五段：始终坚持诚信和专业

最后，我深知在商务谈判中始终保持诚信和专业的重要性。诚信是商务合作的基石，只有双方都能够信任彼此，才能建立起可靠和长久的合作关系。同时，专业的态度和知识储备也是取得成功的关键。在商务谈判中，我会始终保持冷静、理性，以专业的知识和技巧来引导和推动谈判进程。这样，

无论是在合作还是争执中，我都能保持自己的理性和专业，使谈判更加顺利和有成效。

总结：

商务谈判是一门艺术，需要不断的实践和学习才能掌握。通过准备工作、沟通与倾听、灵活适应和坚持诚信和专业，我在商务谈判中收获了许多宝贵的经验和体会。这些建议和心得，我相信对即将参与商务谈判的人们来说将会有所帮助。不管是在商务谈判还是生活中，这些心得体会都能帮助我们更好地处理各种情况和问题，实现自己的目标和价值。

## 电子商务谈判论文篇三

在商务谈判中，对方的底价、时限、权限及最基本的交易条件等内容，均属机密。谁掌握了对方的这些底牌，谁就会赢得谈判的主动。因此，在谈判初期，双方都会围绕这些内容施展各自的试探技巧，下面就有关技巧做一些介绍。

先主动抛出一些带有挑衅性的话题，刺激对方表态，然后，再根据对方的反应，判断其虚实。比如，甲买乙卖，甲向乙提出了几种不同的交易品种，并询问这些品种各自的价格。乙一时搞不清楚对方的真实意图，甲这样问，既像是打听行情，又像是在谈交易条件；既像是个大买主，又不敢肯定。面对甲的期待，乙心里很矛盾，如果据实回答，万一对方果真是来摸自己底的，那自己岂不被动？但是自己如果敷衍应付，有可能会错过一笔好的买卖，说不定对方还可能是位可以长期合作的伙伴呢。

在情急之中，乙想：我何不探探对方的虚实呢？于是，他急中生智地说：“我是货真价实，就怕你一味贪图便宜。”我们知道，商界中奉行着这样的准则：“一分钱一分货”、“便宜无好货”。乙的回答，暗含着对甲的挑衅意味。除此而外，这个回答的妙处还在于，只要甲一接话，乙就会很容易地把握甲的

实力情况，如果甲在乎货的质量，就不怕出高价，回答时的口气也就大；如果甲在乎货源的紧俏，就急于成交，口气也就显得较为迫切。在此基础上，乙就会很容易确定出自己的方案和策略了。

通过迂回，使对方松懈，然后乘其不备，巧妙探得对方的底牌。在主客场谈判中，东道主往往利用自己在主场的优势，实施这种技巧。东道方为了探得对方的时限，就极力表现出自己的热情好客，除了将对方的生活做周到的安排外，还盛情地邀请客人参观本地的山水风光，领略风土人情、民俗文化，往往会在客人感到十分惬意之时，就会有人提出帮你订购返程机票或车船票。这时客方往往会随口就将自己的返程日期告诉对方，在不知不觉中落入对方的圈套里。至于对方的时限，他却一无所知，这样，在正式的谈判中，自己受制于他人也就不足为怪了。

先是就某方面的问题做扫描的提问，在探知对方的隐情所在之后，然后再进行深入，从而把握问题的症结所在。例如，一笔交易(甲卖乙买)双方谈得都比较满意，但乙还是迟迟不肯签约，甲感到不解，于是他就采用这种方法达到了目的。

首先，甲证实了乙的购买意图。在此基础上，甲分别就对方对自己的信誉、对甲本人、对甲的产品质量、包装装潢、交货期、适销期等逐项进行探问，乙的回答表明，上述方面都不存在问题。最后，甲又问到货款的支付方面，乙表示目前的贷款利率较高。甲得知对方这一症结所在之后，随即又进行深入，他从当前市场的销势分析，指出乙照目前的进价成本，在市场上销售，即使扣除贷款利率，也还有较大的利润。这一分析得到了乙的肯定，但是乙又担心，销售期太长，利息负担可能过重，这将会影响最终的利润。针对乙的这点隐忧，甲又从风险的大小方面进行分析，指出即使那样，风险依然很小，最终促成了签约。

探测方有意通过犯一些错误，比如念错字、用错词语，或把

价格报错等种种示错的方法，诱导对方表态，然后探测方再借题发挥，最后达到目的。

例如，在某时装区，当某一位顾客在摊前驻足，并对某件商品多看上几眼时，早已将这一切看在眼里的摊主就会前来搭话说：“看得出你是诚心来买的，这件衣服很合你的意，是不是？”察觉到顾客无任何反对意见时，他又会继续说：“这衣服标价150元，对你优惠，120元，要不要？”如果对方没有表态，他可能又说：“你今天身上带的钱可能不多，我也想开个张，打本卖给你，100元，怎么样？”

顾客此时会有些犹豫，摊主又会接着说：“好啦，你不要对别人说，我就以120元卖给你。”早已留心的顾客往往会迫不及待地说：“你刚才不是说卖100元吗？怎么又涨了？”此时，摊主通常会煞有介事地说：“是吗？我刚才说了这个价吗？啊，这个价我可没什么赚啦。”稍做停顿，又说，“好吧，就算是我错了，那我也讲个信用，除了你以外，不会再有这个价了，你也不要告诉别人，100元，你拿去好了！”话说到此，绝大多数顾客都会成交。这里，摊主假装口误将价涨了上去，诱使顾客做出反应，巧妙地探测并验证了顾客的购买需求，收到引蛇出洞的效果。在此之后，摊主再将涨上来的价让出去，就会很容易地促成交易。

## 电子商务谈判论文篇四

提升商务谈判技巧的方法一：追求合理的谈判目标，实现共赢。

谈判不是万能的，要慎重争取客观上无法达到的谈判目标。设定合理的谈判目标是商务谈判的首要问题。在谈判之前，双方就要初步设定一个合理的谈判目标，并且谈判过程中不断地根据谈判情况及发现的新情况调整谈判目标。

衡量目标是否合理的主要标准有三个。

第一个是是否恰如其分地反映己方的交易实力和谈判地位。

第二个是是否让对方有利可图。

第三个是是否会导致己方频频让步。

当然，不同的谈判对手对谈判的期待值不同，谈判目标反映己方交易实力和谈判地位的程度也不尽相同。因此，这些衡量标准是有弹性的，要根据谈判及谈判对手的具体情况做相应的调整。

商务谈判的目的就是将己方的交易实力和优势谈判地位最大限度地转换为实实在在的商业利益。因此，谈判目标也必须反映最大限度地反映己方的交易实力和谈判地位。

但反过来看，谈判目标又不能脱离己方的交易实力和谈判地位，而成为不切实际的目标。如果目标设定过低，己方得不到应得的利益。如果目标设定过高，己方就不但可能达不到目标，还有可能在其争取过高目标的过程中破坏双方的友好关系，导致谈判失败，或者虽然谈判成功，但双方彼此信任的友好关系已被破坏，后续履行就会问题不断。因此，合理的谈判目标一定要从正反两方面都恰如其分地反映己方的交易实力和谈判地位。

让对方有利可图的目的是要对方认真对待谈判，继续进行谈判。如果对方无利可图，就不会认真进行谈判，甚至关闭谈判的大门，己方目标也就无从实现。因此，合理的谈判目标一定要让对方有利可图。

谈判目标过高除了可能会导致谈判破裂，还可能会导致己方不断让步。如果己方不断让步，就会让对方起了觊觎之心，觉得己方还有让步的余地，这样一来，到了底线也难坚守，因为对方认为己方还可以让步。因此，合理的谈判目标在考虑将己方利益最大化的同时，还要避免己方不断让步。

合理的谈判目标不应只是一个目标，而应包括最高目标，满意目标和最低目标，并且还要在谈判过程中根据谈判及对方的具体情况不断进行调整。最高目标是指有可能通过谈判达到的最好的结果，但绝不是可望不可及。满意目标是指通过谈判达到的正常结果，如果达到了，就很满意。最低目标就是所谓的谈判底线，是指通过谈判至少要达到的结果，如果达不到，就不再谈判。

在厘清这三个目标的同时，还要准备好从最高目标依次退到最低目标的理由或基本思路。恰当的让步理由可以让对方在己方让步时心满意足，不再得寸进尺，步步紧逼。反之，没有理由或不恰当的理由会给对方造成己方漫天要价，坐地还钱的不良印象，还可能会让对方反生觊觎之心，得寸进尺，步步紧逼，直至双方火并，严重的还会导致谈判破裂，一拍两散。

在商务谈判中，经常会听到一方抗议说，“这不公平”，这甚至成了谈判中的口头语。那么，什么才是商务谈判中的“公平”？衡量“公平”的标准应该是双方的交易实力和谈判地位，而不是通常意义上的平等或对等。

所谓“双赢”、“共赢”，其实就是指双方都获得了按照自己的实力应该获得的结果，而不是获得了相同的结果。事实上，获得相同的结果也是不可能的。然而，一个交易必须由双方甚至多方共同完成，只有一方是无法完成一个交易的，因此，即使一方占有绝对的优势，也要关照对方的利益，让对方有利可图。

在理解“实力”时，我们要注意到它有正反两方面作用。正面的作用是，可以创造价值。反面的作用是，可以不造成损失。

几乎每个谈判方的实力都有正反两方面的作用，即使是具有优势地位的一方的实力也具有反面作用。只不过其少有在谈

判中反向运用实力的机会而已，因此大家就会忽略其实力的反面作用。

对于处于优势地位的一方来讲，实力的反面作用也有其现实意义。如果具有优势地位的一方清楚地将其谈判目标设定为实现更大的利益，那么，处于劣势地位的一方只要不让其达到这样的目标就算是谈判成功。这样一来，双方在心理上就颠倒了，具有优势地位的一方反而会显得束手无策。

在这样情况下，处于优势地位的一方就要考虑运用其实力的反面作用，即我可以给你造成更大的损失，我输得起，你输不起，以迫使处于劣势地位的一方端正态度，积极推进谈判进程。

提升商务谈判技巧的方法二：保持友好关系，为对方保留体面，让对方内部有个交待。

保持双方友好关系，不但有助于促成谈判成功，还有利于后续履行。因此，在尽力争取反映己方实力的谈判目标的同时，要顾及对方的心理感受，以便在实现己方谈判目标的同时，还能保持双方的友好关系。即使本次谈判不成功，也不能谈崩，搞坏双方友好关系，以便给别人留机会再谈。为此，己方谈判人员要做到以下几点：

(1) 无论对方态度如何，己方都要不卑不亢，一直保持礼貌。

(2) 即便己方处于优势谈判地位，但也不要以威胁的手段压迫对方。

(3) 满足对方最基本的商业要求。如果对方从谈判中颗粒无收，对方就会无所畏惧，因为它没有所得，也就没有什么可失去的了。因此，在商务谈判中，至少要满足对方最基本的要求。

(4) 让对方谈判人员确信其已经获得了最大的利益，以避免其

被上司指责没有尽力。任何一个公司，无论大小都是由一个个活生生的人来代表的。虽然是两个公司在谈判，但其中掺杂了代表双方参与谈判的所有人的个人利益和感受。其中，最重要的就是双方谈判人员的职业利益。也就是说，无论谈判结果如何，从双方谈判人员的职业利益角度来讲，必须让他们能够回去向上司有所交代，使得他们可以向上司证明，他们已经尽力了，他们已经获得了己方可以获得的最大利益。否则的话，上司就会指责他们，说他们不称职，给他们造成职业上的不利影响。尤其要注意的是，不能让对方的谈判人员感觉，如果他们的上司来了，就会得到更好的谈判结果。只要有这种感觉，对方有经验的谈判人员就不会轻易接受己方的要求。

(5) 不要无谓地争个谁对谁错，指出对方错误时要慎重，绝对不要指责或讥讽对方犯了错误。在商务谈判中，不是谁说得对就一定要听谁的，不是谁有理谁就一定能占上风。商务谈判的目的不是证明己方是正确的，对方是错误的，而是要达成对己方有利的结果。无谓地争个谁对谁错，不但于事无益，还会影响双方的友好关系。如果指出对方的错误对己方确实有利，那就可以指出对方的错误，但要慎重。

首先要搞清楚对方真的是犯了错误吗？其次要礼貌地指出，并且让对方相信己方没有恶意，完全是为了推进谈判。最后，无论如何也不要指责或讥讽对方犯了错误。如果要继续谈判，就需要保持双方的友好关系。

如果谈判成功，为了顺利履行，也需要保持双方的友好关系，避免赢了谈判输了人情。如果谈判破裂，也没有必要再横加指责对方，因为这样不仅于事无补，还会与对方结缘更深，其他人也不能再接着努力了。

总之，如果己方处理不好这个问题，让对方很丢面子，对方很可能马上就会在谈判中予以反击，甚至无端责难。这样一来，商务谈判就会转变成双方个人之间的恩怨，推进起来就

非常困难了。

无论谈判地位高低，都要主导谈判，努力以小博大。

辩证唯物主义物质观的基本观念之一就是，“物质在空间排列的顺序不同可以引起质的变化”。对于处于劣势地位的谈判一方来讲，其实力本身是无法改变的，如果再按照对方的标准和思路进行谈判，那就基本上无法获得反映其实力的结果。

然而，处于优势地位一方的优势地位本身孕育着更大的机会成本。如果谈判成功，其收获就大；如果谈判失败，其受到的损失也会比处于劣势地位的一方更大。反过来说，处于劣势地位一方期待较小，谈判成功，收获较小；谈判失败，其受到的损失也较小。

因此，从机会成本角度看，处于优势地位一方的优势就成了劣势，处于劣势地位一方的劣势就成了优势。此外，无论有多大优势，处于优势的一方也会有弱点。如果处于劣势的一方能够主导谈判，使谈判始终着眼于处于优势地位一方的机会成本和弱点，让其关注自己的弱点及谈判失败给自己可能造成的损失，处于优势地位的一方也就不可能一味地依仗其优势地位，追求不合理的谈判目标，而会考虑适当地向处于劣势地位的一方让步了。

因此，处于劣势地位的一方要想方设法主导谈判，让处于优势地位一方按照己方的标准和思路进行谈判，彰显处于优势地位一方和机会成本和弱点，籍此改变谈判按照实力进行的导向，扭转自己在谈判中的不利地位，以获得高于己方实力本应获得的结果。这就相当于调整物质在空间的排列顺序，虽未改变物质本身，但却能导致质的变化。

# 电子商务谈判论文篇五

## 实战商务谈判技巧

目标：

增强商务人士在谈判场上的沟通技巧、谈判能力和达成交易的能力

特色：全程互动，情景模拟，角色扮演，学员参与，模型导入！

拒绝空洞理论，演绎实战营销；追求学以致用，达成业绩提升！

具备谈判意识

案例分析：你具备这种谈判意识吗

全场互动：训练谈判意识

上谈判前的开胃菜——如此真实的谈判现场，你如何破解？

面对韩国供应商250的开价，你作何回答？

面对高级经理林经理的降价要求，你的谈判上策是什么？中策是什么？下策是什么？

面对爸爸的要求，朱丽亚该如何和爸爸谈判？

体会世界五百强企业家乐福公司的谈判策略——狠

商务谈判基本礼仪

着装礼仪

谈话礼仪

名片礼仪

握手礼仪

商务谈判代表的专业沟通能力

听看问说的基本功

商务沟通的四大习惯

攻心沟通的五大策略

沟通艺术——命令客户的艺术，否定客户的艺术，赞美客户的艺术??

如何与不同性格类型的客户沟通

谈判的5w (谈判的时间、地点、人员安排等)

请描绘你心中的谈判情景

谈判的4类典型定义，展示不同的谈判风格

谈判时间的选择技巧

谈判地点的选择技巧

谈判座位的摆放策略

随着谈判进程的深入，安排谈判人员的出场次序

认识你的谈判风格

规避式谈判 竞争式谈判 让步式谈判 妥协式谈判 双赢谈判

从“红黑游戏”看成功谈判的关键要素

认识你在谈判中的力量——谈判中的六大力量

时间的力量

专业的力量

权力的力量

人格的力量

如何拒绝客户提出的要求？如何解决客户的异议？

讨论：面对客户的要求，我们第一步该如何处理？第二步又该如何处理？??

如何识别谈判中的常见谈判陷阱

价格陷阱

案例分析：我对你们公司非常了解，我就是想看看你们的价格

交货期陷阱

案例分析：我最关注的就是交货日期，而事实上，只有鬼才知道他关注什么？

领导陷阱

案例分析：什么事情都以领导为借口来与你谈判，你应该如何化解？

造势陷进

谈判规则陷进

开价陷进

正确认识和理解双赢谈判

从小游戏看双赢谈判

双赢谈判，教授给大家的不是技巧，而是一种思考问题的模式，处理事情的习惯，修炼自我的方向。谈判高手和平凡人之间的差别，不在于一招一式，而在于看问题，想问题的方法、角度和高度的差别！

图片已关闭显示，[点此查看](#)

拆招，兵来将挡，水来土掩

准备与造势

谈判目标的准备

谈判中的5个what

客户想要什么

我能给什么

我想要什么

我要坚持什么

我可退让什么

对客户需求的了解

造势案例：一部电影征服一个国家

谈判的开局策略

开高走低

面对陌生客户如何开价

到底谁先开价

什么时间开价

开价之后，谈判人员怎么办？

永远不要接受对方的首次开价

如何一步步的亮出自己的条件

如何一步步的套出对方的条件

故作惊诧

切割策略

不要被对方诱导你切割

要诱导对方切割

什么时候切割最好

老虎钳策略

谈判的中场策略

请示上级

如何对付对方使用该招术

什么时候该以上级作为挡箭牌，什么时候不宜以上级作为挡箭牌 礼尚往来

虚晃一枪

谈判的收场策略

黑脸白脸

面对黑脸我们该如何应对

小恩小惠

让步策略

让步的时间，幅度和次数该如何协调

如果让步，来向对方暗示，这是我们的底价

蚕食策略

草拟合同

控制谈判

控制谈判的关键点

如何防止谈判中的冲突

化解谈判冲突的常用话术

实战模拟以上话术，以便真正的让学员将其用在实际工作上  
如何打破谈判僵局

谈判中常见的62个注意点

如何解决客户异议、说服客户、达成销售

图片已关闭显示，[点此查看](#)

完整流程的案例分析

客户工作的案例分析

## 电子商务谈判论文篇六

参加了本课程，您将掌握谈判的10大实用工具

- 1、制定谈判计划和工作链
- 2、各自议价模型
- 3、价格谈判的步骤
- 4、价格与成本分析的方法
- 5、买卖双方的开价原理
- 6、“需求-batna”评估模型
- 7、用“分解法”测算对方底价
- 8、“相机合同”及“认知对比原理”
- 9、“决策树”和“沉锚效应”

## 10、“釜底抽薪”战术与“红鲱鱼策略”

### 【课程大纲】

- 一、谈判的三大基本原则
- 二、谈判的两种类型及战略
- 三、谈判风格与行为表现
- 四、价格杠杆原理与跷跷板效应
- 五、谈判十要/十不要
- 六、谈判认识上的五大误区
- 七、买卖双方的价值平衡模型
- 八、利益分歧导致谈判
- 九、商务谈判的五大特征 案例分析与讨论
  - 一、谈判分析的七个核心要素
  - 二、交易双方合作关系矩阵
  - 三、谈判战略选择模型
  - 四、什么情况下不适合谈判
  - 五、掌控谈判节奏的三要务
  - 六、谈判战略制定之四步曲
  - 七、谈判必备的四把武器

八、影响谈判成功的六大障碍

九、防范谈判中的九个漏洞 情景模拟谈判

一、蚕食战之步步为营

二、防御战之釜底抽薪

三、游击战之红鲱鱼策略

四、外围战之谈判升格

五、决胜战之请君入瓮

六、影子战之欲擒故纵

七、攻坚战之打虚头

八、用“认知对比法”降低对方戒备

九、用“沉锚理论”缩小谈判范围

十、用“相机合同”解决相互争端 案例分析与讨论

一、各自议价模型

二、讨价还价的基本战术

三、价格谈判把握的重点

四、价格谈判的五个步骤

五、开价与还价的技巧

六、影响价格的八大因素

## 七、了解并改变对方底价

### 1、打探和测算对方底价

### 2、案例：确定最合适的谈判价格区间

### 3、影响对方底价的三大因素

### 4、改变对方底价的策略

## 八、价格解释的五个要素 联合谈判的三大注意事项

## 九、价格解释的注意事项 案例分析

## 十、价格分析与成本分析的方法 情景演练

## 十一、大型成套项目谈判技巧 第六讲：商务谈判礼仪与各国谈判风格

## 十二、打破谈判僵局最有效的策略 商务谈判礼仪与礼节

## 十三、巧妙使用batna 美国人的谈判风格

## 十四、让步的技巧与策略

### 日本人的谈判风格

### 1、案例：不当让步的结果 欧洲人的谈判风格

### 2、案例：巧妙的进退策略 各国非语言交流技巧使用频度

### 3、案例：步步为营的谈判策略 案例分析

## 十五、用决策树确定最优竞价 情景演练

## 十六、签约的六大要诀

### 【讲师介绍】

谭晓珊，国际认证谈判师，资深商务谈判顾问及营销顾问，高级培训师，美国培训与发展协会[astd--amercian society for training & development]会员，全球认协会与美国职业谈判协会授权项目——国际注册谈判师[cipn]认证项目国内唯一指定培训师，中国市场学会“中国市场营销总监资格认证考试[cmat]”项目特聘专家，并被中国市场学会评选为“20xx年度cmat优秀培训师”，中国中小企业竞争力工程特聘专家，美国纽波特大学、美国普林斯顿大学在华mba客座教授，中山大学emba主讲商务谈判清华大学战略经营总裁高级研修班主讲商务谈判，清华大学领导演讲口才与管理沟通研修班特聘专家，商务电视栏目《前沿讲座》特邀专家，《中国营销传播网》、《中国管理传播网》专栏作者，数家咨询机构签约顾问及培训师。

## 电子商务谈判论文篇七

商务谈判是在商业领域中常见的一种沟通协商方式。在过去的几年中，我参与了许多商务谈判，不论是与厂商就合作项目进行洽谈，还是与客户就商业合作进行协商，每次经历都给我留下了深刻的印象。通过这些经历，我积累了一些心得体会和感悟。在下面的几段中，我将分享我的体会和感悟。

首先，在商务谈判中，准备工作是至关重要的。对于每一场商务谈判，对方可能会提出各种各样的问题，而作为一名谈判人员，我们必须提前做好准备。首先，了解对方的需求，明确谈判的目标。其次，收集和整理相关的信息和数据，以便在谈判过程中能够作出有根据的决策和回答问题。最重要的是，需要预测到可能出现的问题，并想好应对策略。这样的准备工作可以让我们在谈判中更加自信，并且能够更好地

应对各种挑战。

其次，在商务谈判中，建立良好的人际关系是非常重要的。无论是与对方的谈判代表还是与自己的团队成员，建立良好的人际关系都能为谈判创造一个积极的氛围。通过与对方沟通交流，我们能够更好地理解对方的需求和意愿，并更好地寻找合作的机会。同时，通过与自己的团队成员进行密切的协作，我们能够形成统一的战线，一起应对谈判中的各种挑战。在商务谈判中，一个良好的人际关系可以为双方创造更多的合作机会和更好的合作结果。

第三，灵活变通是商务谈判中的重要策略。在谈判过程中，可能会出现各种各样的突发情况，而对于这些情况的应对能力将直接影响谈判的结果。有时，我们可能需要让步以维持谈判进程，有时我们可能需要坚持原则以获取更好的交易条件。在商务谈判中，我们需要根据实际情况灵活变通，并保持头脑清醒，以便作出明智的决策。同时，要学会妥协和让步，以达到双方的最佳利益。

另外，有效的沟通是商务谈判中不可或缺的一环。在谈判中，双方需要不断地进行信息的传递和交流。只有通过有效的沟通，才能够更好地理解对方的需求和意愿，以及表达自己的要求和建议。有效的沟通需要我们善于聆听和表达。在聆听方面，我们需要仔细倾听对方的观点，并通过提问和回应来表达自己的理解和关注。在表达方面，我们需要清晰地传递信息，以便对方能够准确地理解我们的意图和要求。只有通过有效的沟通，才能够建立起信任和共识，为谈判的成功铺平道路。

最后，商务谈判中的终极目标是达成共赢的合作。商务谈判不是一场你输我赢的竞争，而是一种双赢的合作。通过谈判，双方应该能够达成一致的合作意向，并制定出双方都能接受的合作方案。在谈判中，我们要尽可能考虑对方的利益和关切，并争取到双方都能接受的结果。只有达到共赢的合作，

才能够为商务谈判带来长期的合作机会和可持续的发展。

综上所述，商务谈判是一项复杂而又重要的工作。通过准备工作，建立良好的人际关系，灵活变通，有效沟通和追求共赢，我们能够在商务谈判中取得更好的成果。我相信，通过不断地积累经验和改进自我，我将成为一名更优秀的谈判者。

## 电子商务谈判论文篇八

商务谈判是现代商业中不可或缺的一部分，对于商务谈判师来说，培训是提升自己技能和知识的重要途径。我参加了一次为期一周的商务谈判师培训课程，通过这次培训，我深刻体会到了商务谈判的艺术和技巧，也收获了宝贵的心得体会。

### 第一段：培训开启了商务谈判的大门

在培训的第一天，导师向我们介绍了商务谈判的基本概念和重要性。他强调了谈判的双赢原则，即通过谈判找到对双方都有利的解决方案。这让我意识到，商务谈判并非是一场对抗，而是一场合作，双方需要团结合作，共同寻求解决问题的方法。此外，导师还分享了一些成功的商务谈判案例，使我们对商务谈判师的职责和作用有了更深的了解。

### 第二段：培训提供了专业的技巧和策略

在接下来的几天里，导师教授了我们一些商务谈判的技巧和策略。他讲解了如何制定谈判策略，如何设定谈判目标，并且详细解析了谈判中常用的一些战术。在实践环节中，我们分组进行了模拟谈判，通过实践检验和应用所学技巧，进一步加深了对课堂知识的理解和掌握。我尤其受益于学习了情感智商的相关知识，它使我能够更好地理解和倾听对方的情感需求，并在谈判中进行情感联结，增加双方的互信和沟通。

### 第三段：培训加强了沟通和处理冲突的能力

商务谈判中的沟通能力是非常重要的，它直接影响着谈判的进展和结果。培训中，导师的一个重点就是培养我们的沟通技巧。他提醒我们要注重言辞和语气的选择，以及身体语言的运用。此外，冲突是商务谈判中不可避免的一部分，导师还教授了一些处理冲突的方法和策略。培训中的角色扮演让我更好地学会了如何通过积极的沟通和灵活的处理方法，解决谈判中可能出现的冲突和矛盾。

#### 第四段：培训增强了自信和应变能力

商务谈判师需要有足够的自信心和应变能力，才能在谈判中熠熠生辉。培训中，导师通过一系列训练和案例分析，提高了我们的自信心和应变能力。他鼓励我们要相信自己的专业知识和能力，同时要善于灵活应对不同的情况和问题。这让我意识到，在商务谈判中自信和应变能力的重要性，也激发了我努力提升自己的动力。

#### 第五段：培训总结与展望

通过这次商务谈判师培训，我更深刻地认识到商务谈判的复杂性和重要性。培训帮助我建立了全面的商务谈判师知识体系，提高了我的谈判能力和素养。在培训结束时，导师鼓励我们要将所学知识应用到实践中，不断完善自己的谈判技巧。他也强调了持续学习的重要性，只有不断学习和提升，才能成为一个优秀的商务谈判师。我将继续努力，不断学习和实践，为自己的职业发展打下坚实的基础。

总之，商务谈判师培训是我职业生涯中的一次重要经历。通过这次培训，我学到了很多关于商务谈判的理论和实践知识，提升了自己的谈判技能和素养。培训让我认识到商务谈判的本质是合作而非对抗，需要双方共同努力来寻求解决方案。我相信，通过不断学习和实践，我将成为一名出色的商务谈判师，为企业的发展做出更大的贡献。

## 电子商务谈判论文篇九

商务谈判礼仪之无声语言的运用主要是说明无声语言在信息传递的过程中起着非常重要的作用，它可以强化、补充有声语言，使语言的表达效果更佳直接和全面。一个信息完整的传递给对方，55%靠的是面部表情，36%靠的是语音，而真正的有声语言的效果，只占到7%，这个结论就告诉我们，无声语言在商务谈判的信息传递中起着十分重要的作用。

同样一句话语气不同，所赋予的含义也就不同，谈判者应以准确表达自己的观点为出发点，来把握自己的语气，从而达到让对方准确理解自己的目的。

谈判者使用不同的语调，可以表达出各种错综复杂的感情，一句话用10种不同的语调来念，就会有10种不同的意思表达效果。一个字、一个词、一个句子的写法只有一种，可说法却可能有许多种。复杂多变的语调是具有很强意思表达功能的口语艺术，语调的构成比较负责，语速的停转连续、音量的轻重强弱、音调的抑扬顿挫及音质都会影响语调。

一般来说，语调课分为平直调、上扬调、降抑调合弯曲调四种类型

因此，在谈判中可以通过对方说话声音高低抑扬的变化来窥探其情绪的波动，同样一句话，由于语调的高低升降不同，可以表达出不同的含义。谈判者在讲话时要充分利用不同的语调变化，根据语言表达的不同内容和不同需要，变换不同的语调，这样谈判语言层次分明，感染力大大加强。

语速对阐述效果影响很大。语速过快，对方听不清楚，表现出紧张。激烈的情绪，会让对方感到压力；语速过慢，又会使对方难辨主次，而且觉犹豫、沉重。在谈判中说话过快或过慢都是不好的。应该合理变换语速，有些话说的快些，有些话说的慢些，快慢结合，这样才能充分调动对方，吸引对

方。

节奏是音量的大小、强弱、音调的高低升降、音速的快慢缓急等音速组合的有秩序、有节拍变化、有规律的声音。节奏过于缓慢，很难引起对方的注意和兴趣，常使对方粉心；节奏过快，很难使人立即接受并理解其具体真正的含义，给信息沟通带来麻烦。

所以节奏技巧的处理是让他有张有弛，有扬有抑。该平和的地方就放慢节奏，娓娓道来；该展示气度胸怀时，就要有高屋建瓴的气势，使整席话就如同一首好听的歌一样和谐。

重音就是说话时着重突出某个字、词以示强调。一般来说，重音有三种类型：

（我们）不相信贵方会这样做。

我们不相信（贵方）会这样做。

我们不相信贵方会（这样）做。

2、语法重音。根据一句话的语法结构规律而说成重音。定语、状语常是语法重音。

3、感情重音。为了表达思想感情，谈判者在一句话、几句话甚至一段话中对某些音节加重音量。

停顿是因内容表达和生理、心理的需要而在说话时所作的间歇。谈判者为了表示某种特定的意思而有意安排的停顿，可以引起对方的注意，强调我方的重点，达到“此时无声胜有声”的境界。一般来说，停顿可以分为四种：

1、语法停顿

语法停顿是指按照标点符号所作的间歇。诸如遇到句号、逗

号、顿号、分号等都可作或长或短的停顿。

## 2、逻辑停顿

逻辑停顿指为了突出强调某一事物或显示某一语音而作的停顿。逻辑停顿有时打破标点符号的局限，在无标点处停顿。这种情况一般与逻辑重音相配合。

## 3、感情停顿

感情停顿指由感情需要而作的停顿，他受感情支配，有丰富的内在涵义和饱满的真情实感，多用来表达沉吟思考、情感激动、恼怒愤慨等的情感。

## 4、生理停顿

生理停顿指说话时在长句子中间合适的地方顿一顿、换一口气。

在谈判过程中，谈判者可以用停顿来突出、强调自己的观点或意图，吸引对方的注意力；也可以通过恰当的停顿，给对方留下一定的思考时间，促使对方更充分、深入地分析、思考这些话的内涵，便于他接受己方的观点，达到对所讨论问题的共识。

总的来说，语音的停顿、升降、快慢并不是相互孤立的。他们是密切联系、相互渗透、同时出现的。他们的使用也必须从谈判语言运用的实际出发，灵活地加以变化，从而有效滴增强语言的说服力和感染力，起到促进谈判双方间相互沟通的作用。

眉毛是配合眼的动作来表达含义的，二者往往表达同一个含义。但单纯眉毛也能反映出人的许多情绪。

人们处于惊喜或惊恐状态时，眉毛上耸，“喜上眉梢”。处于愤怒或气恼状态时，眉角下拉或倒竖。眉毛迅速地上下运动，表示亲近、同意或愉快。紧皱眉头，表示人们处于困惑、不愉快、不赞同的状态。眉毛高挑，表示询问或疑问。眉宇舒展，表示心情舒畅。双眉下垂，表达难过和沮丧。

上述有关眉毛传达的动作语言是不容忽视的，人们常常认为没有眉毛的脸十分可怕，因为他给人一种毫无表情的感觉。

人的嘴巴除了说话、吃喝和呼吸以外，还可以有许多动作，借以反映人的心理状态。

嘴巴张开，嘴巴上翘，常表示开心、喜悦。撅起嘴，常表示生气和赌气，是不满意和准备攻击对方的表现。撇嘴，常表示讨厌、轻蔑。努努嘴，常表示暗示或怂恿。嘴巴稍稍向后拉或向上拉，表示听者是比较注意倾听的。嘴角向下拉，是不满和固执的表现。紧紧地抿住嘴，往往表现出意志坚决。遭受失败时，人们往往咬嘴唇，这是一种自我惩罚的动作，有时也可解释为自我潮解和内疚的心情。

无声语言在信息传递中起着十分重要的作用，他可以强化、补充有声语言，使语言的表达效果更佳直接、全面。但是他们的使用也必须从商务谈判语言运用的实际出发，灵活的加以变化，从而有效的增强语言的说服力和感染力，起到促进谈判双方相互沟通的作用。