# 投标商务谈判技巧【汇编三篇】

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2025-01-27

*技巧投标商务谈判技巧但在解决一些棘手的利益冲突问题时，如双方就某一个利益问题争执不下，例如，房东与承租人之间的房租问题;在国际贸易中的交货期长短问题;最终的价格条款的谈判问题等，恰当的运用让步策略是非常有效的工具。下面是小编精心整理的投标商...*

技巧投标商务谈判技巧但在解决一些棘手的利益冲突问题时，如双方就某一个利益问题争执不下，例如，房东与承租人之间的房租问题;在国际贸易中的交货期长短问题;最终的价格条款的谈判问题等，恰当的运用让步策略是非常有效的工具。下面是小编精心整理的投标商务谈判技巧【汇编三篇】，仅供参考，大家一起来看看吧。

**第一篇: 投标商务谈判技巧**

1.适时反击

反击能否成功，就要看提出反击的时间是否掌握得准确，反击只有在对方以“恐怖战术”来要挟你时方能使用，所以，它也可以说是一种以退为进的防卫战。

2.攻击要塞

在“以一对多”或“以多对多”的谈判中，适合“攻击要塞”。攻占城池，要先拿下对城池具有保护作用的要塞，如此一来，如入无人之境，因此，对方首脑是我们在谈判中需要特别留意的人物。

3.“白脸”“黑脸”

需要两个人合作，“白脸”与“黑脸”战术的功效是源自第一位谈判者与第二位谈判者的“联线作业”上，第二位谈判者要利用对方对第一位谈判者所产生的不良印象，继续其“承前启后”的工作。

4.“转折”为先

“不过……”是经常被使用的一种说话技巧，在谈判时，当问题本身颇为复杂，叫人难以企口，但却又非问不可时，通常使用“缓动”技巧，防止对方发怒，使谈判得以顺利进行。

5.文件战术

谈判中，大多数人除了纸笔什么都不带，若有一人带了大堆资料，除了让在座人士惊讶之余，自然会叫人联想到：他带了这么多参考资料，想必在事前已做了充分准备，所以，不论他说什么，都会使大家觉得“有分量”、“言之有理”，毫无异议地采纳了。

6.期限效果

当谈判的期限愈接近，双方的不安与焦躁感便会日益扩大，而这种不安与焦虑，在谈判终止的那一天将会达到顶点，这正是运用谈判技巧的最佳时机。在谈判即将结束前，你可以慢条斯理地提出种种要求：“怎么样呢?我觉得我的提议相当公平，就等你点个头了，只要你答应，不就可以放心去办下一件事了?”由于时间迫切，对方很可能勉强同意你的提议。

7.调整议题

在非重要的谈判中，当你想改变话题时，应事先向对方说明之所以改变话题的理由再开始讲述，这样逐渐将对方拖进了“换挡”的迷途中，而退至防卫线上，此时就等于你向前迈进了一大步，取得优势了。

8.打破僵局

当谈判无法达成协议，你可以“鼓励”对方：“看，许多问题都已解决，现在就剩这些了，如果不一并解决的话，那不就可惜了吗?”这样的说话技巧，是要设法借着已获一致协议的事项作为跳板，达到最后目的。

9.声东击西

把对方的注意力集中在我方不感兴趣的问题上，使对方增加满足感。这种策略如果运用熟练，对方是很难反攻的。

10.金蝉脱壳

当谈判人员发觉他正被迫作出让步时，他会声明没有被授予达成这种协议的.权力，另一方应该施加各种影响，争取在他权利范围内成交。

11.欲擒故纵

在一个由两人组成的谈判小组中，其中一个成员在谈判的初期阶段起主导作用，另一个人在结尾阶段扮演主角。小组一成员保持沉默寻找解决问题的办法，然后建议作出让步。

12.扮猪吃虎

“为什么”的提问方式，在交涉初期有积极作用，帮助我们了解对方是如何真正评价事物的，已获得有益情况。

13.缓兵之计

谈判进行一段时间后，休息一段时间，让对方走出会谈大厅，回顾一下谈判的进展情况，重新考虑一下，或者让头脑清醒一下再进入洽谈。

14.草船借箭

采取“假定……将会”的策略，不失为一种积极的方式，有助于双方为了共同的利益而选择最佳的成交途径。

15.赤子之心

向对方透露90%的情况，这样特别直爽和坦率的方式不但有有益于对方达成协议，还能不断为对方提供情况，提出建设性意见，使对方与我方积极配合。

16.走为上策

当谈判人员对于谈判桌上的进展不满意时，常“脱离现场”，再在某种环境下非正式地见面，以鼓励为谈判建立一种信任和坦率的气氛。这个策略的价值在于：避开正式的谈判场所，把谈判转到轻松的环境中。

17.杠杆作用

了解自己的个性和自我的长处及弱点，如果你拥有某一个性，承认它，运用它为你谋利。

18.“推-推-拉”术

硬上硬来、毫不通融、以气势压人的谈判方式不会有效，因为它忽略了对手的立场。而以“推-推-拉“为程序，才能获得想要的利益，保持与对方互相敬重的关系。

19.豁达淡定

有些事情不顺，此时擅处挫折的最佳方法是深信那些失败谈判的尝试其实对你是有帮助的，建立乐观心态。

20.态度简明

意见沟通本不易，清晰不是自然生成的，而是在混乱中创造秩序，达到此目标要逐项进行。谈判在最高层次时，是高端的意见沟通，成功的谈判者也是一位擅长传达、澄清观点给对手的人。

**第二篇: 投标商务谈判技巧**

1)不做均等的让步(心理暗示买主让步可能无休无止)

2)不要做最后一个大的让步(买主认为：你不诚意)

3)不要因为买主要求你给出最后的实价你就一下子让到谈判底限。(“是不是还没有到的价格底线啊”)

4)正确的让步方法：逐渐缩小让步幅度，暗示你已经竭尽全力。

第六：虚设上级领导

销售员对销售经理说：“请给我更大的价格权限,我绝对可以做笔好的生意。”

买主面带微笑对你说：“我猜你就是有权最终决定这个价格的人,不是吗?”你还洋洋得意。

把自己当作决策者的销售人员等于把自己置于不利地位。

聪明的谈判者不让步又给自己留余地，将苛刻的要求推给虚设领导以获取回旋余地。

不要让买家知道你要让领导做最后决定(谁会浪费时间跟你谈)

你的领导应该是一个模糊的实体，而不是一个具体的个人。(避免买家跳过你找你的领导)

一：概述

二：目标理论

(一)让步策略的含义

(二)让步的策略必须服从的原则

1、目标价值最大化原则

2、刚性原则

3、时机原则

4、清晰原则

5、弥补原则

(三)让步策略选择时的影响因素

(四)让步策略的种类

1、予远利谋近惠的让步策略

2、互利互惠的让步策略

3、己方丝毫无损的让步策略

(五)让步的基本原则

1、有效适度的让步

2、让步要谨慎有序

3、双方共同做出让步

4、明白性让步

5、高期望让步

(六)让步的实施步骤与方式

1、让步的实施步骤

2、让步前的选择

(1)时间的选择

(2)利益对象的选择

(3)成本的选择

(4)人的选择：

(5)环境的选择

**第三篇: 投标商务谈判技巧**

1、目标价值最大化原则

应当承认，在商务谈判中的很多情况下的目标并非是单一的一个目标，在谈判中处理这些多重目标的过程中不可避免的存在着目标冲突现象，谈判的过程事实上是寻求双方目标价值最大化的一个过程，但这种目标价值的最大化并不是所有目标的最大化，如果是这样的话就违背了商务谈判中的平等公正原则，因此也避免不了在处理不同价值目标时使用让步策略。不可否认在实际过程中，不同目标之间的冲突是时常发生的，但是在不同目标中的重要价值及紧迫程度也是不相同的，所以在处理这类矛盾是所要掌握的原则就需要在目标之间依照重要性和紧迫性建立优先顺序，优先解决重要及紧迫目标，在条件允许的前提下适当争取其他目标，其中的让步策略首要就是保护重要目标价值的最大化，如关键环节——价格、付款方式等。成功的商务谈判者在解决这类矛盾时所采取的思维顺序是：①评估目标冲突的重要性、分析自己所处的环境和位置，在不牺牲任何目标的前提下冲突是否可以解决;②如果在冲突中必须有所选择的话区分主目标和次目标，以保证整体利益的最大化，但同时也应注意目标不要太多，以免顾此失彼，甚至自相混乱，留以谈判对手以可趁之机。

2、刚性原则

在谈判中，谈判双方在寻求自己目标价值最大化的同时也对自己最大的让步价值有所准备，换句话说，谈判中可以使用的让步资源是有限的，所以，让步策略的使用是具有刚性的，其运用的力度只能是先小后大，一旦让步力度下降或减小则以往的让步价值也失去意义;同时谈判对手对于让步的体会具有“抗药性”，一种方式的让步使用几次就失去效果，同时也应该注意到谈判对手的某些需求是无止境的。必须认识到，让步策略的运用是有限的，即使你所拥有的让步资源比较丰富，但是在谈判中对手对于你的让步的体会也是不同的，并不能保证取得预先期望的价值回报。因此，在刚性原则中必须注意到以下几点：①谈判对手的需求是有一定限度的，也是具有一定层次差别的，让步策略的运用也必须是有限的、有层次区别的;②让步策略的运用的效果是有限的，每一次的让步只能在谈判的一定时期内起作用，是针对特定阶段、特定人物、特定事件起作用的，所以不要期望满足对手的所有意愿，对于重要问题的让步必须给予严格的控制;③时刻对于让步资源的投入与你所期望效果的产出进行对比分析，必须做到让步价值的投入小于所产生的积极效益。在使用让步资源时一定要有一个所获利润的测算，你需要投入多大比例来保证你所期望的回报，并不是投入越多回报越多，而是寻求一个二者之间的最佳组合。

3、时机原则

所谓让步策略中的时机原则就是在适当的时机和场合做出适当适时的让步，使谈判让步的作用发挥到最大、所起到的作用最佳。虽然让步的正确时机和不正确时机说起来容易，但在谈判的实际过程中，时机时非常难以把握的，常常存在以下种种问题：①时机难以判定，例如认为谈判的对方提出要求时就认为让步的时机到了、或者认为让步有一系列的方法，谈判完成是最佳的时机;②对于让步的随意性导致时机把握不准确，在商务谈判中，谈判者仅仅根据自己的喜好、兴趣、成见、性情等因素使用让步策略，而不顾及所处的场合、谈判的进展情况及发展方向等，不遵从让步策略的原则、方式和方法。这种随意性导致让步价值缺失、让步原则消失，进而促使对方的胃口越来越大，在谈判中丧失主动权，导致谈判失败，所以在使用让步策略时千万不得随意而为之。

4、清晰原则

在商务谈判的让步策略中的清晰原则是：让步的标准、让步的对象、让步的理由、让步的具体内容及实施细节应当准确明了，避免因为让步而导致新的问题和矛盾。常见的问题有：①、让步的标准不明确，使对方感觉自己的期望与你的让步意图错位，甚至感觉你没有在问题上让步而是含糊其辞;②、方式、内容不清晰，在谈判中你所作的每一次让步必须是对方所能明确感受到的，也就是说，让步的方式、内容必须准确、有力度，对方能够明确感觉到你所做出的让步，从而激发对方的反映。

5、弥补原则

如果迫不得已，已方再不作出让步就有可能使谈判夭折的话，也必须把握住“此失彼补”这一原则。即这一方面(或此问题)虽然已方给了对方优惠，但在另一方面(或其它地方)必须加倍地，至少均等地获取回报。当然，在谈判时，如果发觉此问题已方若是让步可以换取彼处更大的好处时，也应毫不犹豫地给其让步，以保持全盘的优势。在商务谈判中，为了达成协议，让步是必要的。但是，让步不是轻率的行动，必须慎重处理。成功的让步策略可以起到以局部小利益的牺牲来换取整体利益的作用，甚至在有些时候可以达到“四两拨千斤”的效果。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！