# 常用的销售谈判技巧锦集三篇

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2025-03-17

*常用的销售谈判技巧\_口才坚守职业道德，并保持诚信，始终遵循事实准确，以达到谈判双方皆开心的结果。这里小编下面是小编为大家整理的常用的销售谈判技巧锦集三篇，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。第1篇: 常用的销售谈判技巧技巧1、叙述技巧叙...*

常用的销售谈判技巧\_口才坚守职业道德，并保持诚信，始终遵循事实准确，以达到谈判双方皆开心的结果。这里小编下面是小编为大家整理的常用的销售谈判技巧锦集三篇，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

**第1篇: 常用的销售谈判技巧**

技巧1、叙述技巧

叙述就是介绍己方的情况，阐述己方对某问题的具体看法，使对方了解己方的观点、方案和立场。谈判过程中的叙述大体包括入题、阐述两个部分。采用恰当的入题方法，先谈细节，后谈原则性问题，或先谈原则，后谈细节问题，从具体议题人手。

技巧2、提问技巧

提问在谈判中占有明显地位，目的是为了获取信息，或是为了回避答复问题，也可以是为了缓和气氛。谈判时，有目的的向对方提出各种问题，是为了摸清对方的情况，掌握对方的意图。只有如此，才能定出自己的策略。提问可以引导对方的思考方向。同样对方也会采取提问的方法，这时己方就要巧妙地回答，

技巧3、答复技巧

回答问题时，才不使自己处于被动的地位。需要注意回答对方提出的问题之前，自己要留有一定的思考时间。可以以资料不全或不清楚对方的意图为借口，暂时拖延回答。在没有完全了解对方提问的意图时，最好不要回答。有些问题不值得回答，可以一笑了之。对不宜正面做出回答的问题，要迂回回答。

可以让对方再阐明提出的问题，以争取思考的时间。以守为攻，学会反问。

技巧4、说服技巧

作为一名谈判人员，不仅应是一位文化方面的多面手，而且应是一位具有表演才能的语言大师。作为一个谈判班子，语言上的默契配合也是相当重要的。因为商务谈判成功的关键不仅在于谈判人员能够熟练运用各种谈判语言，更重要的还在于能做到各种谈判语言的协调配合。

技巧5、态度技巧

在谈判过程中，谈判者的态度对协议的达成有着十分重要的影响，直接影响着谈判的成败。大多数谈判者都愿意与头脑清晰，言之有物，为人谦虚，态度诚恳，仪表整洁，出口定钉的对手进行商谈。良好的印象会促使对方认真坦诚地与己方交换谈判意见，共同促进交易。如果拥有诚恳的态度、耐心的说服，就会避免产生对抗情绪，保证谈判的顺利进行。

企业培训不是目的，而是达到目的的一种方式。欢迎关注乔诺商学院微信“乔诺之声”(geonol)，国际学习路径图副总裁朱春雷老师带您打造帮助员工快速达标的培训体系，掌握课程设计与开发的底层原理和技术，达到改进个人及组织绩效的效果。

**第2篇: 常用的销售谈判技巧**

第一：建立基本信任

谈判是一个高度复杂的沟通形式。双方欠缺基本信任，就没有办法沟通，并且你会得到操弄和怀疑伪装的沟通。要赢得信任，就要兑现你的承诺、说出事实，并且离开谈判桌后严格守密。

第二：听到弦外之音

大部分的人都经常在内心对话。当你和他人沟通的时候，对方内心的对话会变成你听不到的问题。当你谈判的时候，关掉你的内心声音，仔细聆听外部的声音，不要漏失掉重要的信息，从对手说话的音调或肢体表情等就能听出言外之意。

第三：不要鲁莽行事

暴露自己的弱点是危险的。因此在谈判中一开始要陈述你的「立场」，之后当信任更深化时，你和对手才可以经得起更诚恳的对话，并且能更清楚表明你的\"真实利益。发掘对手的需求和利益是谈判者的职责，如果你能创造一个良好的谈判气氛，双方达成双赢结果的机会就会大大提高。

第四：掌握你的权力

如果你以为对方拥有职位上的权力就拥有谈判优势，那这是在放弃你自己的权益!权力来源也可以分为两类：内部力量和外部力量。前者是你个人的力量，也就是自尊、自信，这是没有人可以夺走的。外部力量则随着你的状况而波动。例如，如果你被资遣或降调，你就失去职位的力量。若新科技问世让培训可以在网上进行，培训专家可能失去其力量。因为权力经常会改变，但是谈判永远可以进行下去，因此要有耐心，对方权力的优势不可能永远持续的。

第五：知道你的最佳替代方案

最佳替代方案(BATNA，Best Alternative to A Negotiated Agreement)，这个缩写字来自哈佛谈判企划的谈判行为研究。进行谈判前要知道自己有什么和哪些替代方案。你可以中止谈判吗?每个选择的优缺点何在?你甚至要知道对手的BATNA。

第六：认清你的底线

什么是你最佳和最糟的处境?这两层中间就是你的妥协区(settlement range)。只要你可以在妥协区内达成协议，那你就有赢的机会!绝对不要掉到底线之外，因为事后你会对自己和这桩买卖感觉非常糟，并且难以遵照奉行。

第七：尽量享受过程

谈判是一个过程，不是一桩事件。是有步骤可以准备的，如创造谈判气氛、确认利益、选择过程和结果。经过练习，你就会对过程中的每个步骤更熟悉。当你的技巧增进后，你会发现谈判其实也是可以很有趣味。

谈判对于我们的职场女性来说，是很平常的一件事情，看似简单，实际要运用起来却相当之问难，因为你一旦没有掌握好方法，则可能会错失一些失不再来的机会，那么就请女性朋友们一定要掌握好谈判的技巧，让人刮目相看。

**第3篇: 常用的销售谈判技巧**

一：商务谈判的语言技巧!

商务谈判的语言技巧——成功的商务谈判都是谈判双方出色运用语言艺术的.结果。

1、针对性强;2、表达方式婉转;3、灵活应变;4、恰当地使用无声语言。

二：在谈判中旗开得胜

谈判就象下棋，开局就要占据有利位置或战略性位置。

谈判的目的是要达成双赢方案。然而在现实生活中，一个要榨橘子汁，而另一个要用橘子皮烤蛋糕的情况毕竟太少见了。你坐在一个买家面前，你们心中都抱着同样的目的。这儿没有魔术般的双赢解决方案。他/她想要的是最低价，你想要的是最高价。他想从你的口袋里掏出钱来，放进他的腰包里。强力销售谈判(powersalesnegotiating)则完全不同。它教你如何在谈判桌上获胜，同时让对方觉得他也赢了。实际上，正是这种本领决定了一个人能否成为强力销售谈判高手。跟下棋一样，运用强力销售谈判技巧必须遵守一套规则。谈判和下棋最大的区别在于，谈判时对方不知道这些规则，只能预测你的棋路。棋手将象棋中的这几步战略性走棋称为“棋局”。开局时要让棋盘上的局势有利于你。中局要保持你的优势。进入残局时利用你的优势，将死对方，用在销售上就是要买方下单。

1、开局：为成功布局;2、中局：保持优势;3、终局：赢得忠诚

三：销售谈判的主要原则

谈判不要限于一个问题。如果你解决了其它所有问题，最后只剩下价格谈判，那么结果只能是一输一赢。如果谈判桌上多留几个问题，你总能找到交换条件达成公平交易。人们的谈判目的各有不同。销售人员的最大误区就是认为价格是谈判中的主导问题。很明显，许多其他因素对买方也很重要，例如产品或服务的质量，按时送货和灵活的付款条件。不能得寸进尺，过于贪婪。在谈判中不要捞尽所有好处。你或许觉得自己胜了，但如果买方觉得你击败了他，你的胜利又有何用?所以要留点好处给对方，让他也有谈判赢了的感觉。

四：谈判行为中的真假识别

谈判行为是一项很复杂的人类交际行为，它伴随着谈判者的言语互动、行为互动和心理互动等多方面的、多维度的错综交往。谈判行为从某种意义上说可以看成是人类众多游戏中的一种，一种既严肃而又充满智趣的游戏行为。参与者在遵守一定的游戏规则中，各自寻找那个不知会在何时、何地、何种情况下出现的谈判结果。美国谈判学会主席、谈判专家尼尔伦伯格说，谈判是一个“合作的利己主义”的过程。寻求合作的结果双方必须按一个互相均能接受的规则行事，这就要求谈判者应以一个真实身份出现在谈判行为的每一环节中，去赢得对方的信赖，继以把谈判活动完成下去。但是由于谈判行为本身所具有的利己性、复杂性，加之游戏能允许的手段性，谈判者又很可能以假身份掩护自己、迷惑对手，取得胜利，这就使得本来就很复杂的谈判行为变得更加真真假假，真假相参，难以识别。下文仅从三方面来剖析一下谈判活动中的真假现象。

1、真诚相待=假意逢迎;2、声东击西=示假隐真;3、抛出真钩=巧设陷阱。

五：谈判与交涉的艺术

1、障碍之一：没有调控好自己的情绪和态度;2、障碍之二：对对方抱着消极的感情，即不信、敌意……3、障碍之三：自己“固守”，忽视交涉双方的共同需求。 4、障碍之四：出于面子的心理需要，对妥协和必要的让步进行抵抗。5、障碍之五：把交涉和谈判看成是一种“胜负”或“你死我活的战争”。6、以上五种障碍能够被突破和解决，是谈判和交涉成功的关键;7、五条心理学对策……8、第一，控制你自身的情绪和态度，不为对方偏激的情绪……9、第二，让交涉对方的情绪保持冷静，消除双方之间的不信任……10、第三，多与交涉对方寻找共同点……11、第四，在交涉、谈判过程中，让对方保住面子……12、第五，让交涉对方理解“相互协调，相互合作”是……13、小结

六：双赢的谈判应符合什么标准?

通常，我们在一般谈判时都会想到要讲究一些原则技巧。在买卖双方达成一笔买卖交易时，通常我们会看到，双方都会竭尽全力维护自己的报价。通常的谈判也最容易将谈判的焦点集中在价格上。例如，一位精明的卖主会把自己的产品讲的天花乱坠，尽量抬高自己产品的身价，报价要尽量高;而另一位出手不凡的买主也会在鸡蛋里挑骨头，从不同的角度指出产品的不足之出，从而将还价至少压低到对方出价的一半。最后双方都会讲出无数条理由来支持自己的报价，最后谈判在无奈情况下成为僵局。如果不是僵局，那么通常是一方作出了一定的让步，或双方经过漫长的多个回合，各自都进行了让步，从而达成的是一个中间价。这样的谈判方式，我们在商务活动中是非常常见的。

上述谈判方式，我们在谈判学上称之为“立场争辩式谈判”。立场争辩式谈判的特点是，谈判每一方都在为自己的既定立场争辩，欲通过一系列的让步而达成协议。立场争辩式的谈判属于最普通的传统谈判方式。许多介绍的谈判技巧也都是从这个出发点来谈的。

然而，我们认为，如果在商业活动中，大家都遵循这样的谈判原则与技巧，往往会使谈判陷入一种误区。我们从实践中得到的教训却是，这种谈判方式有时最后谈判各方会不欢而散，甚至会破坏了双方今后的进一步合作机会。

因此，我们在这里就提出一个谈判要达到什么目的和遵循什么标准的问题。从商务角度来看，谈判应使得双方都得到商务发展的机会。为此，我们遵循的谈判原则与技巧至少应满足以下三个标准：

1、谈判要达成一个明智的协议;2、谈判的方式必须有效率;3、谈判应该可以改进或至少不会伤害谈判各方的关系。

七：人的因素如何影响谈判

1、“生意不成，仁义在”说明了什么问题?2、“我是否对人的因素给予了足够的重视?”3、人的因素在谈判中能否解决?

八：成功商务谈判中的让步策略

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

九：如果你的谈判对手发脾气……

谈判中，人的因素除了观念问题之外，情感表露也对谈判能产生重要影响。当然，我们期待谈判对手的感情泄露能有助于谈判的顺利进行。例如，你的谈判对手刚刚做了一笔漂亮的生意，或者摸彩中了头奖，使他在谈判中不禁喜形于色。对方高昂的情绪可能就使得谈判非常顺利，很快达成协议。然而，你也会碰到个别不如意的对手，情绪低落，甚至对你可能大发雷霆。我们偶尔在商店也会碰到，个别顾客冲着售货员就出售的货物质量或其他的原因而发生争执，大发脾气，售货员觉得不是自己的问题而往往试图解释，而客户却根本听不进去，不但要求退货，而且继续大吵大闹，有时甚至双方会发生激烈的口角。感情泄露在谈判中有时双方都难以抑制。个人的情绪还会有一定的传染性。有时处理不当，矛盾激化，就使谈判陷入不能自拔的境地。双方为了顾及“脸面”而彼此绝不作出任何让步。结果双方之间很难再合作下去。因此，对待和把握谈判者的感情表露也是解决人的问题的一个重要方面。在商务交往中，人的情绪高低可以决定谈判的气氛，如何对待谈判者的情感表露，特别是处理好谈判者的低落的情绪，甚至是愤怒的情绪，对今后双方的进一步合作有深远的影响。有经验的谈判专家建议，处理谈判中的情感冲突，不能采取面对面的硬式方法。采取硬式的解决方法往往会使冲突升级，反而不利于谈判的继续进行。对待过激的情绪问题，我们不妨可以从以下三个方面来着手解决。

1、首先关注和了解对方的情绪，也包括你自己的情绪......

2、让对手的情绪得到发泄

3、使用象征性的体态语言缓解情感冲突

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！