# 商务谈判技巧的4种超级试探法范文(精选3篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2025-01-28

*商务谈判技巧的4种超级试探法\_商务谈判技巧在谈判中，要避免解释、道歉或辩解问题，要以积极的姿态解决问题。这里小编下面是小编为大家整理的商务谈判技巧的4种超级试探法范文(精选3篇)，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。商务谈判技巧的4种超...*

商务谈判技巧的4种超级试探法\_商务谈判技巧在谈判中，要避免解释、道歉或辩解问题，要以积极的姿态解决问题。这里小编下面是小编为大家整理的商务谈判技巧的4种超级试探法范文(精选3篇)，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

**商务谈判技巧的4种超级试探法1**

(一)谈判地位技巧

所谓谈判地位是指你在谈判对手心目中的地位。谈判中如果双方处于不平等的地位，那么谈判将无法进行。要想提高谈判地位，可以通过暴露专业身份;制造竞争;坚持到底的耐心和放松的心情来达到。

(二)谈判心理活动技巧

谈判中既要具体问题具体分析，满足对方最需要的心理需求，又要善于利用时机乘人之危，落井下石。揣测对方是怎样的想法。具体表现在慎用负面语言;语言要具有引导性;能用反问的决不用陈述同时还要注意谈判中工作语言一致。

(三)公平技巧

同谈判对手进行的竞争应该是一种公平竞争，同潜在的合作外商的谈判应建立在平等互利的基础上，因为正如博弈中所表明的，一个商人在不公平的竞争中失败了，在今后的合作中一定会采取消极的态度。但是，世上又没有绝对的公平。就如将一笔财富在穷人和富人之间分配，无论是将财富平均分配还是进行不平均的分配，都各有道理。过程的公平比结果的公平更重要。机会的平等是今天能做到的最大的公平。因此在一个公平的机制下的进行的谈判，才能使双方信服和共同遵守。

(四)时间技巧

时间的价值体现在质与量两方面。所谓质即使要抓住时机，该出手时就出手。所谓量是指谈判中快者败，慢者胜。谈判中切忌焦躁。要懂得慢工出细活。在谈判中装聋作哑，最后使对方问我们你觉得应该怎样办?从而达到自己的目的的例子很多。同时要注意时间的结构，凡是我想要的，对方能给的，就先谈，多谈;凡是对方想要的，我不能放的，就后谈少谈。在会谈前先摸清对方的行程时间安排，在看似不经意间安排与会谈无关的内容，最后使对方不得不草草签订有利于自己的协定，这样的例子在商务谈判案例中枚不胜数。

(五)多听少说

缺乏经验的谈判者的最大弱点是不能耐心地听对方发言，他们认为自己的任务就是谈自己的情况，说自己想说的话和反驳对方的反对意见。因此，在谈判中，他们总在心里想下面该说的话，不注意听对方发言，许多宝贵信息就这样失去了。他们错误地认为优秀的谈判员是因为说得多才掌握了谈判的主动。其实成功的谈判员在谈判时把50%以上的时间用来听。他们边听、边想、边分析，并不断向对方提出问题，以确保自己完全正确的理解对方。他们仔细听对方说的每一句话，而不仅是他们认为重要的，或想听的话，因此而获得大量宝贵信息，增加了谈判的筹码。有效地倾听可以使我们了解进口商的需求，找到解决问题的新办法，修改我们的发盘或还盘。谈是任务，而听则是一种能力，甚至可以说是一种天份。会听是任何一个成功的谈判员都必须具备的条件。在谈判中，我们要尽量鼓励对方多说，我们要向对方说：Yes，Please go on，并提问题请对方回答，使对方多谈他们的情况，以达到尽量了解对方的目的。

(六)巧提问题

谈判的第二个重要技巧是巧提问题。通过提问我们不仅能获得平时无法得到的信息，而且还能证实我们以往的判断。出口商应用开放式的问题(即答复不是是或不是，需要特别解释的问题)来了解进口商的需求，因为这类问题可以使进口商自由畅谈他们的需求。例如：Can you tell me more about your campany?What do you think of our proposal?对外商的回答，我们要把重点和关键问题记下来以备后用。

发盘后，进口商常常会问：Can not you do better than that?对此发问，我们不要让步，而应反问：What is meant by better?或Better than what?这些问题可使进口商说明他们究竟在哪些方面不满意。例如，进口商会说：Your competitor is offering better terms.这时，我们可继续发问，直到完全了解竞争对手的发盘。然后，我们可以向对方说明我们的发盘是不同的，实际上要比竞争对手的更好。如果对方对我们的要求给予一个模糊的回答，如：No problem，我们不要接受，而应请他作具体回答。此外，在提问前，尤其在谈判初期，我们应征求对方同意，这样做有两个好处：一是若对方同意我方提问，就会在回答问题时更加合作;二是若对方的回答是Yes，这个肯定的答复会给谈判制造积极的气氛并带来一个良好的开端。

(七)避免跨国文化交流产生的歧义

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。也不要用易引起对方反感的词句，如：To tell you the ruth，Ill be honest with you...，I shall do my best.Its none of my business but...。这些词语带有不信任色彩，会使对方担心，从而不愿积极与我们合作。跨国文化交流的一个严重通病是以己度人，即主观地认为对方一定会按照我们的意愿，我们的习惯去理解我们的发言，或从对方的发言中我们所理解的意思正是对方想表达的意思。最典型的例子就是Yes和No的使用和理解。曾经有家美国公

司和一家日本公司进行商务谈判。在谈判中，美国人很高兴地发现，每当他提出一个意见时，对方就点头说：Yes，他以为这次谈判特别顺利。直到他要求签合同时才震惊地发现日本人说的Yes是表示礼貌的I hear you.的Yes，不是I agree with you的Yes。实际上，Yes这个词的意思是非常丰富的，除了以上两种以外，还有I understand the question的Yes和Ill consider it的Yes。No的表达方式也很复杂。有些文化的价值观反对正面冲突，因此人们一般不直接说No，而用一些模糊的词句表示拒绝。

例如，巴西人用Somewhat difficult代替Impossible，没有经验的谈判者若按字面意思去理解，就会浪费时间，延缓谈判进程。因此，我们必须尽量了解对方的文化，对方的价值观和风俗习惯，只有这样才能正确无误地传递和接受信息。

为了避免误会，我们可用释义法确保沟通顺利进行。释义法就是用自己的话把对方的话解释一遍，并询句对方我们的理解是否正确。例如，对方说：We would accept private if you could modify your specifications.我们可以说：If I understand you correctly, what you are really saying is that you agree to accept our price if we improve our product as you request.这样做的另一个好处是可以加深对方对这个问题的印象。

(八)兼顾双方利益的技巧

兼顾双方利益就是要达到双赢。商务谈判并不是在商务冲突出现时才进行。商务谈判是谈判各方当事人在追求共同商业目标，实现双方商业利益整个过程中一个不断地化解冲突、实现谈判者最大利益的手段。实践证明，在竞争越来越激烈的市场上，谁能够有效地掌握这一手段，谁就会在商务活动中顺利地实现自己的商业目标，取得自己期待的主要商业利益。谈判的结果并不一定是你赢我输或我赢你输。谈判双方首先要树立双赢的概念。一场谈判的结局应该使谈判的双方都要有赢的感觉。所谓双赢就是你的利益必须从对方利益的存在为前提。你的利益在对方身上体现出来。国际商务活动中，谈判的双方或多方都有着一定的共同利益，但他们之间也存在商业利益的冲突。应该承认，在商务活动中无时无刻不充满矛盾和冲突，而关键是我们如何运用有效的手段来化解这些矛盾和冲突。

具体可以通过以下方法达到：

1.尽量扩大总体利益。也就是我们俗称的把蛋糕做大。有些人在谈判一开始就急于拿刀去切蛋糕，以为蛋糕就这么大，先下手为强，就可以多切一些。其实，这种做法并不明智。谈判中如果通过双方的努力降低成本，减少风险，使双方的共同利益得到增长，这将使双方都有利可图。

2.分散目标，避开利益冲突。只有利益分散，各得其所，才不至于产生矛盾。在项目谈判中，应避免选择伙伴单一，而要善于营造一个公开，公平，公正的竞争局面，以利于扩大自己的选择余地，从而在技术方案制定，资金运作，合作伙伴选择等方面获得有利地位，也有利于打破垄断，避免因不了解情况而陷入被动局面。

3.消除对立。在谈判中，双方经常由于对同一问题期望的差异而导致谈判进程受阻。事实上，很多情况，双方只要认准最终目标，在具体问题上可以采取灵活的态度，问题就能迎刃而解。为对方着想，从对方角度设计一个让他满意的方案，达到我的目的，这是上上策。

因此，妥协有时候是种让步，在某些时候则仅仅是为了寻求折中的替代方案。退一步的目的永远是进两步。能够创造性的提出妥协方案，是一个谈判者成熟的标志。当然，也不是任何事情都可以妥协，在原则问题上是不允许退让半步的。但是，在非原则问题上，如果你能找到可以退让的地方，并在适当的时候运用，打破僵局，就能抓住谈判中的主动。

(九)信息技巧

永远不要嫌了解对手太多。对对方了解越多，就越能抓住对方的弱点，从而进行有利的回击。

1.搜集信息，正确反应。获取信息的途径有很多，无论是公开的，还是隐秘的。但是实事证明，90%的信息可以通过合法渠道获得，另外10%的信息可以通过对90%的信息分析获得。这也就是说，一个具有很强观察力的人，可以对公开的信息进行分析，从而看到隐藏在事实下的内容，从而找到自己想要的答案。

2.隐瞒信息，制造假信息。在懂得如何获取有用信息的同时，还要会制造迷雾弹，制造假信息，来迷惑对方，或者在似有似无中给对方传递一些使其恐慌的内容，给对方造成压力，从而很好的达到自己的目的。

3.注重无声的信息。如眼，手等肢体语言，这些无声的信息都向我们传递着谈判对手的内心世界。

谈判不仅是一门很重要的学问，谈判更是一门艺术。每一次谈判既是一次新的挑战，也是一次新的机会，唯有高度的技巧、圆融的智能以及无数次实战的经验，才能化险为夷，创造双赢的结果。在商务谈判中，只有遵守以上的原则，才能更好的争取合作条件，达到双方满意的目的。

(十)使用条件问句

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。

条件问句(conditional question)由一个条件状语从句和一个问句共同构成，这个问句可以是特殊问句也可以是普通问句。典型的条件问句有Whatif，和Ifthen这两个句型。例如：What would you do if we agree to a two-year contract?及If we modif your specifications, would you consider a larger order?在国际商务谈判中，条件问句有许多特殊优点。

(1)互作让步。用条件问句构成的发盘和提案是以对方接受我方条件为前提的，换句话说，只有当对方接受我方条件时，我方的发盘才成立，因此我们不会单方面受发盘的约束，也不会使任何一方作单方面的让步，只有各让一步，交易才能达成。

(2)获取信息。如果对方对我方用条件问句构成的发盘进行还盘，对方就会间接地、具体地、及时地向我们提供宝贵的信息。例如：我方提议：What if we agree to a two-year contract? Would you give us exclusive distribution rights in our territory?对方回答：We would be ready to give you exclusive rights porvided you agree to a three-year contract.从回答中，我们可以判断对方关心的是长期合作。新获得的信息对以后的谈判会很有帮助。

(3)寻求共同点。如果对方拒绝我们的条件，我们可以另换其它条件构成新的条件问句，向对方作出新的一轮发盘。对方也可用条件问句向我方还盘。双方继续磋商，互作让步，直至找到重要的共同点。

(4)代替No。在谈判中，如果直接向对方说No，对方会感到没面子，双方都会感到尴尬，谈判甚至会因此陷入僵局。如果我们用条件问句代替No，上述的情况就不会发生。例如：当对方提出我们不能同意的额外要求时，我们可用条件问句问对方：Would you be willing to meet the extra cost if we meet your additional requirements?如果对方不愿支付额外费用，就拒绝了自己的要求，我们不会因此而失去对方的合作。

**商务谈判技巧的4种超级试探法2**

一、火力侦察法。

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。

二、迂回询问法。

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，在不知不觉中落入了对方的圈套里。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。

三、聚焦深入法。

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。

四、示错印证法。

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。

**商务谈判技巧的4种超级试探法3**

1、忌据理力争

有些销售人员以自己是专家、技术能手自居，认为自己的见解或做法比客户高明而喜欢和客户辩论或“据理力争”，这是有害无利的。因为我们需要明白，我们是去解决问题、去把项目做好，而不是去和客户比能力、比见识，如果执意据理力争，很可能会让客户反感而对日后的合作不利，最终影响项目的成功。

忌“据理力争”，不是说我们不需要向客户表达我们的看法和观点，只是需要注意表达的方式和方法。

2、忌刻意说服

销售人员常常遇到客户提出新的要求，为了尽量避免项目需求的变更、有些销售人员往往急于从“自身”的利益出发，想方设法去说服客户，这种做法实不可取。

对客户提出的需求，当销售人员难以理解或接受时，不妨先换位思考，从客户的角度去体会和分析客户如此期望的理由，这样更容易理解客户提出的需求是否合理。如果分析的结果标明客户提出的需求是项目所不需要的，我们大可以从对客户的价值的角度去引导客户并最终让客户放弃;如果客户提出的需求确实是所需要的，销售人员可以通过执行需要变更流程的方式去影响这些变更，结果可能是终止变更、无偿变更或有偿变更。

作为销售人员，真正站在客户角度思考问题，客户是能感觉到的，并能最终赢得客户的认同。如果为了一己之私总试图去说服客户，必将被客户所疏远，最终得不偿失。

3、忌当场回绝

经验欠佳的销售人员，在与客户沟通时，总会不自觉地当场给客户一个“是”或“否”的结论，其实这种做法是欠妥当的，特别是当场回绝客户更不可取。因为这样做，一方面可能会出现回复给客户的结论不当，另一方面也会让客户感觉到您不是在用心对待他们的需求。

当客户提出需求变更特别是一些我们认为比较棘手的需求变更时，我们定不可当场回绝客户，正确的做法是：先把问题记录下来，等进行变更评估或报告上级批准后再答复客户，甚至可以请自己的上司与客户沟通。这样既会让此事得到一个比较妥善的解决，同时也会让客户感觉到你是一个做事稳健的人、一个思维严谨的人、一个对事负责的人，从而为以后的合作打好基础。

4、忌海阔天空

有些时候，销售人员可能需要和客户沟通一些项目方面的问题或向客户介绍、汇报项目情况，这时我们只需要主题鲜明言简意赅把主题讲清楚就可以了，而不要去滔滔不绝谈一些与主题无关的话题。因为这样做一方面浪费自己和客户的时间，另一方面也可能导致应该说的事情没有说清楚。

5、忌背后议论

谈判过程中，难免会出现一些彼此误会甚至产生些许冲突的情况。如何处理这些问题?有些销售人员碍于客户是甲方而不敢或不愿与他们面对面沟通，选择了背后发牢骚或与朋友“倾诉”的方式。实际上，这种方式与事无益甚至会导致误解加深或关系恶化，因为背后议论别人是对别人最大的不尊重，况且你的背后牢骚很可能会不胫而走传到客户的耳中。

正确的做法是：在适当的环境下采用适当方式与客户当面坦诚沟通。这样做至少可以让客户清楚你对他的“不满”并且你很愿意去正面化解彼此之间的存在的“不快”。这样会使彼此之间的关系良性化并最终解决问题。

实践证明：采用以上的一些原则和方法与客户沟通，销售人员付出的代价会更小，而获得的客户满意度更高。

“善于沟通的人，一言明百理;不善于沟通的人，百言不明一理。销售人员与客户沟通，不是指销售人员善于说话，善于高谈阔论就能够解决问题，更为关键的`是销售人员要具备足够的引导能力”。

面对B2B复杂销售，需要用到大量顾问式销售技巧，更要使用策略性思维来分析制定策略。更多经典干货内容，欢迎关注乔诺商学院微信公众号“乔诺之声”(geonol)，价值销售实战教练崔建中带你成为顾问式销售高手。

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！