# 有效谈判技巧14条

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-02-03

*有效谈判技巧14条有效谈判技巧14条 美国夏威夷大学教授亨登总结出了一些行之有效的谈判技巧，其中最常用的14条是： 1.要有感染力：通过你的举止来表现你的信心和决心。这能够提升你的可信度，让对手有理由接受你的建议。 2.起点高：最初提出的要...*

有效谈判技巧14条有效谈判技巧14条

美国夏威夷大学教授亨登总结出了一些行之有效的谈判技巧，其中最常用的14条是： 1.要有感染力：通过你的举止来表现你的信心和决心。这能够提升你的可信度，让对手有理由接受你的建议。 2.起点高：最初提出的要求要高一些，给自己留出回旋的余地。在经过让步之后，你所处的地位一定比低起点要好得多。 3.不要动摇：确定一个立场之后就要明确表示不会再让步。 4.权力有限：要诚心诚意地参与谈判，当必须敲定某项规则时，可以说你还需要得到上司的批准。 5.各个击破：如果你正和一群对手进行谈判，设法说服其中一个对手接受你的建议。此人会帮助你说服其他人。 6.中断谈判或赢得时间：在一定的时间内中止谈判。当情况好转之后再回来重新谈判。这段时间可以很短牗出去想一想牘，也可以很长牗离开这座城市牘。 7.面无表情，沉着应对：不要用有感情色彩的词汇回答你的对手。不要回应对方的压力，坐在那里听着，脸上不要有任何表情。 8.耐心：如果时间掌握在你手里，你就可以延长谈判时间，提高胜算。你的对手时间越少，接受你的条件的压力就越大。 9.缩小分歧：建议在两种立场中找到一个折衷点，一般来说，最先提出这一建议的人，在让步过程中的损失最小。 10.当一回老练的大律师：在反驳对方提议的时候不妨这样说： 在我们接受或者否决这项建议之前，让我们看看如果采纳了另外一方的建议会有哪些负面效果。 这样做可以在不直接否定对手建议的情况下，让对方意识到自己的提议是经不起推敲的。 11.先行试探：在做出决定之前，可以通过某个人或者某个可靠的渠道将你的意图间接传达给对手，试探一下对手的反应。 12.出其不意：要通过出人意料地改变谈判方式来破坏对手的心理平衡。永远不要让对手猜出你下一步的策略。 13.找一个威望较高的合作伙伴：设法得到一个有威望的人的支持，这个人既要受到谈判对手的尊重，也要支持你的立场。 14.讨价还价：如果你在同时和几个竞争者谈判，就要让他们都了解这一情况。将同这些竞争者之间的谈判安排在比较相近的时间，并让他们在会晤前等候片刻，这样他们就能够意识到有人在和自己竞争。

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！