

<<交易谈判技巧>>

图书基本信息

书名：<<交易谈判技巧>>

13位ISBN编号：9787209002530

10位ISBN编号：7209002537

出版时间：2002-1

出版时间：山东人民出版社

作者：周乾 编

页数：289

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<交易谈判技巧>>

### 内容概要

本书所介绍的许多谈判技巧，如“喊价要狠”、“略施小惠”、“假出价”、“暗盘交易”、“故布疑阵”、“虚虚实实”等，虽然用“诚信”的传统道德标准来看，仿佛是不足取的，但在生意场上不仅是允许的、惯用的，而且是聪明的、睿智的。

随着我国加入WTO，我们有越来越多的机会直接同外商打交道。

了解并熟悉他们的惯用方法，提高我们的谈判素质，避免上当受骗，从而使我们在经常性的交易谈判中占居较有利的位置，是非常有益处的。

## <<交易谈判技巧>>

### 书籍目录

- 一、生活中时常有交易谈判
- 二、谈判——互惠互利
- 三、谈判的要领
- 四、创造合适的谈判气氛
- 五、生意场上的竞技
- 六、凡事预则立，不预则废
- 七、高人一筹，以退为进
- 八、退让的议价技巧
- 九、买的不如卖的精吗？  
——生意场上的“兵不厌诈”
- 十、喊价要狠
- 十一、从容不迫
- 十二、吹毛求疵
- 十三、至关重要的答案
- 十四、谈判的原则
- 十五、步步为营
- ……

## &lt;&lt;交易谈判技巧&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘 2. 步步为营——谈判中的退让 在谈判中，为消除双方的歧见，最大限度地缩短达成协议前的距离，最终达到“皆大欢喜”，双方都要做出必要的让步，采纳对方在合理范围内的建议。

一般地讲，一方在做出让步表示的同时，都是在已获得对方的妥协后，再做出让步。

所以，每次的让步、每次的妥协都是相对的、有条件的。

让步的大小与妥协的极限，是以己方的利益损害大小、多少为准绳的。

一位聪明的谈判者，如果遇到的是枝节问题，就主动一点做些让步，以引诱对方更大的让步。

例如：一家港商在与某公司成交一笔“骨粉”的生意中所采取的灵活态度，很值得我们借鉴。

按惯例，讲妥通过银行开出“信用证”后，是不能打折扣的。

但我方公司提出“骨粉”验质工艺复杂，并容易短重，所以，接到港方发票时，暂按总价90%支付其货款，港商表示同意。

但他的退让是有条件的：要求我方在应付总款之日起，到验货合格之日止，那10%款的利息，也一并计付(可谓滴水不漏)。

我方这样提出付款有许多好处，实质上迟付的10%货款，可以看作是一种变相的抵押，促使港商不敢轻易违约。

假如，“骨粉”数量和质量达不到合同中的规定，在办理索赔时我方也主动。

那么，港商为何同意呢？一是自信货真无假；二是不愿在小节问题上影响整笔大宗生意的成交；三是90%的款已按时回收，不致于影口向资金周转；四是虽然晚收到10%的货款，但本息一厘也不少，何乐而不为？

3. “漫天要价，就地还钱” 在生意场上，“漫天要价，就地还钱”的所谓“生意经”，都已习以为常。

但是，讨价还价不是漫无边际、信口开河，它有其本身的价值规范和极限(相对而言)。

假如，你的报价(报盘)或回价(回盘)与当时当地同类的(同等级的)货价相差太大，那不仅交易做不成，反而留给对方一种缺少“成交”的诚意，以致影响信誉。

所以，在谈判之前，双方都要在价格上有个实底，(最低或最高能否卖和买的价)。

在此基础上，再增设或下降预备退让的浮动价。

为什么要留一定的浮动价呢？因为在谈判中一般都认为对方所采取的谈判立场，多是“夸大”的或“假”的，尤其在价格上最为敏感。

这些就是商业交易中司空见惯的双方都认为对方有“谎”的心理在作祟。

客观上讲，在商品价格上几乎没有不带“谎”的。

因为，商品的价格是因供求关系而变化的，即便是货真价实的或真正要买的价格，开诚布公地告诉对方，对方也难以信以为真。

经验告诉人们，所谓带“谎”的浮动价，反而形成惯例，不但是必要的，而且有时倒真成了谈判中的一种“战术”，运用得好，不但可以赢得对方的诚意，而且也能换取对方做出其它的退让和妥协。

4. 掌握议程——谈判中的节奏 谈判中的节奏不同于音乐中的节奏是为抒发感情而安排的。

翻阅词典可以得知，节奏一词是比喻均匀的有规律的工作进程，有节奏有条理的安排的工作，谈判议程也要有节奏有条理地来安排。

商谈时，食物的好坏对买主往往有所影响，几乎每个精明的卖主都知道这点。

凡是带客户出去吃饭的卖主都做对了。

否则，客户大老远地来，吃不舒服还有心思认真做生意吗？略施小惠也往往会影响到重大的生意。

一个家电公司便曾以10块钱的小恩惠赚回了大笔的金钱——凡来者，免费赠送10元钱的纪念品。

笔者向该公司的负责人请教，为何要把钱白白地送给别人呢？他告诉我他是根据下列的原则才这么做的，因为每个人都喜欢贪小便宜，可是他们又决不愿平白无故地接受别人的东西；因此他们就会以聊尽义务的态度来参加销售会，甚至会敞开心怀来倾听对方的解说。

唯有如此，他们才会觉得受之无愧。

而一切结果也正是如他所说的，“那些平白接受了小惠的人往往会假意告诉自己和那些推销员，他们是因为真正对商品感到兴趣，才来参加这次推广销售会的。

## &lt;&lt;交易谈判技巧&gt;&gt;

”只不过区区10块钱，便使原本怀疑的大众变成了积极的听众。

好食物、一个美好的夜晚以及一些小恩惠并不是贿赂；提供这些平常的招待，也不是败德的事情。它们的目的只是要使买主更能接受卖主的讯号而已。

那些吝于支出酒餐费的公司，只会徒然增加销售方面的困难。

相较之下，不肯花这些钱的卖主，实在太不明智。

要有说“不”的勇气 每个人都希望能讨人喜欢，获得别人的赞赏。

实验显示出善于影响力的人，都希望获得被影响者的欢心。

事实上，他们等于是说：“照着所说的去做，同时记住要喜欢我。”

而那些无力去影响别人的人则握有另一项有力武器：他们可以保有自己的喜爱和赞许。

一个强烈希望被别人喜欢的人，是否能成为一个良好的谈判者？我认为不可能。

因为双方谈判的时候也正是双方利益冲突的时候。

一个人必须具有冒险的精神，敢做别人所不喜欢做的事情。

采取对立的立场，或者回答对方说“不”，并不是一件容易做到的事情。

一个害怕正面冲突的人，很可能就会向对方让步了。

这并不是说一个好的谈判者必须好战，太喜欢争论就显得过犹不及了。

谈判乃是双方之间一连串的竞争和合作：太好战的人往往很难和人合作，而强烈希望被人喜欢的人却又往往不敢面对现实解决冲突——他就是一个说不出“不”的人。

把事情简化要比使它复杂更聪明。

可是“炒蛋”却刚好相反。

有人以此为战略，故意把事情搅和在一起。

这种搅和可能会形成僵局，促使对方必须更辛苦地工作，然后迫使对方屈服或者借此机会反悔已经答应让步。

有时候，甚至可以趁机试探对方在压力下保持机智的能力。

虽然谈判通常应该以一种有秩序的方式进行，但是懂得“炒蛋”战术的人却知道没有秩序的状况反而对自己有利。

搅和可能发生在谈判初期或末期。

我认识一个人，他喜欢很快就把事情搅和在一起。

会谈才开始了没多久，他就要讨论新的送货日期、服务、品质标准、数量、价格、包装等要点的改变，将事情弄得非常复杂。

他之所以如此做乃是为了要看对方是否已准备充分，是否愿意重新了解不熟悉的问题。

有的谈判者特别喜欢在深夜时把事情搅和得很复杂，因为这时每个人都已精神不支，宁可同意任何看起来还合理的事情，而不愿意在早上两点钟的时候去伤这样的脑筋。

搅和的人常常利用人们困惑时所犯下的错误——突然间事情无法加以比较，甚至连成本也无法作比较了。

当事情被搞得乱糟糟的时候，大部分的人就想撒手不管，特别是当他们疲累不堪或者还有其他烦恼的时候。

对付搅和者的人必须具备自信心。

以下这些步骤对你会有很大的帮助： 1. 要有勇气说“我不了解”。

2. 在你真正了解以前，你要继续说“我不了解”。 3. 坚持事情必须逐项讨论。 4. 当会搅和的人和你对讨论时千万不要让他得逞，你可以用你自己的方法来讨论，并且要让他倾听你的理由。 5. 记住，他也很可能和你一样感到困惑不解。

6. 警觉到你可能会犯的错误的。

防御的要诀乃是在你尚未充分了解之前，不要和他讨论任何问题。

耐心和勇气会帮助你对付擅于搅和的人，把事一件一件地弄清楚。

不要让他有混水摸鱼的机会。

有人会故意犯错：例如加错或者乘错，歪曲本意，漏掉与句或者作不正确的陈述。

他们这么做都是为了一个目的：想骗人或者想让人迷失方向。

## &lt;&lt;交易谈判技巧&gt;&gt;

我曾见过一个包商故意犯错，而使金额多出了10,260美元，直到两年以后，政府在无意中才发现这个错误。

在这个例子里，计价的人错算了其中一个项目，本来3X380应该是1,140，他却把它写成了11,400，所以就多出了10,260美元。

由于总数是842,000元，所以没有人注意到这个错误，对方也假装没有算错。

我曾经见过最厉害的一招：有位电影制片人和演员签好合同后，大胆到敢于改变合同最重要的地方。

本来约定给演员的报酬为总收入的百分比，可他将它改为净收入的百分比，在电影事业里，所谓的净收入常常是零，即使片子很成功，也几乎无净利而言。

改过的合同同时寄给了那个演员和我。

当我向这个制片人力争这项错误时，他一直坚持没错；他说他实在无法接受原先的合同，所以只好做这个故意的改变。

他实在是勇气十足。

犯错误的机会是很大的，尤其在紧张的时候更会如此，牧目字的加错、乘错或者遗漏，即使非常的谨慎，仍然会发生：那些心中有鬼的人，更是期望对方会紧张得忽略掉这个错误：假如谈判者事后才发现这个错误，就必须鼓起勇气向他的上司报告，由于处在重大的压力下，他不慎忽略了检查的工作。

这无疑是需要常人所没有的勇气。

若不就道德的观念来看，这种故意犯错误的战略确是可行的。

因为当这些错误被察觉的时候，做弊的人仍有可能取得对方的谅解。

毕竟任何人都很可能犯下相同的错误，例如把总收入5%写成净收入的5%或者把数字加错了。

采用这种战略，处罚小而报酬大，许多人便何乐而不为呢。

一旦这种错误被发现了，则可以找些借口重新谈判。

我曾经见过一个人在谈判时价格都没弄错，却悄悄的改变了合同第10页的规格来符合自己的利益。

当谈判者遇到这种事情时，应该一口咬定对方在施诈行骗而强烈抗议。

千万不能默认，更没有理由就此放它过去。

我们应该注意以下几种容易故犯的错误：1。

假出价的诱惑：买主故意出高价，故意大方地向卖主表示他了解在目前竞相购买的情况下，价格应该提高。

可是等到交易快完成时，买主却推翻了前议，解释说他原先所出的价钱乃是一种错误。

2. 帐单的错误：接到的支票并不是原先谈好的价格。

商人们碰到这种情形时，总是感到十分地迷惑。

其他类似的错误还有：重复付了两次钱、付了钱却没收到东西、收了东西却没付钱、或者所收到的东西要比所付出的钱少。

3. 汽车销售员最感快乐的情形：尽量转移买主的注意力，并且不断地制造错误的印象。

4. 规格的错误：改变规格企图使产品更容易或更难做。

妙处在于这种改变通常很微小，不易被人察觉。

.....

## &lt;&lt;交易谈判技巧&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

再版说明这是一本畅销书，几年的时间，曾经有过不菲的销量。

相信有不少的读者和销售店对它并不陌生，仍会有着亲切感。

中国加入WTO，应读者的要求，我们修订并再版了本书。

修订后的《交易谈判技巧》，增加并刷新了若干内容，改变了开本、包装，请漫画家配上了幽默风趣的漫画插图，不仅内容更适宜于无所不在的交易商家，而且从阅读、益智、欣赏等方面也更具吸引力。

对读者来说，惟独较为不利的是：定价18元，比初版有了较大的攀升。

但是，所有有意购买本书的人，都会懂得“物有所值”的道理！相信你们所做出的交易决定是明智和聪明的——况且这应该算是一笔极其有限的投入。

本书的原著者B·L是美国的一位著名商业专家。

作者在长期从事商业活动中，与世界各国的著名大公司有着经常的接触，并主持或参与了无数次大宗商品的交易谈判，积累了丰富的谈判经验。

凭借其对不同层次、不同区域的交易活动的深切了解，作者总结了现代交易中经常被运用于谈判中的若干技巧，以生动、优美的文笔，介绍了生意场中为达到不同的目的，促成对自己有利的交易所惯用的各种技巧和方法。

交易和谈判是相伴相生的。

只是由于人类生产、生活、交易的范围不同，其谈判的范围、层次、方式也不同。

历经15年的艰辛谈判，中国于新世纪的第一年终于加入“WTO”这一世界范围的贸易磋商机制。

伴随着进一步的改革开放和经济的全球化，中国作为进出口大国，已经融入世界经济和社会的发展之中，并且成为其中重要的一员。

谈判，特别是商业谈判，今后将会在更大的范围、更高的层次和更多的场合开展。

因此，我们认为有必要重新修订再版周乾先生编译的这本很受读者欢迎的《交易谈判技巧》。

本书所介绍的许多谈判技巧，如“喊价要狠”、“略施小惠”、“假出价”、“暗盘交易”、“故布疑阵”、“虚虚实实”等，虽然用“诚信”的传统道德标准来看，仿佛是不足取的，但在生意上不仅是允许的、惯用的，而且是聪明的、睿智的。

随着我国加入WTO，我们有越来越多的机会直接同外商打交道。

了解并熟悉他们的惯用方法，提高我们的谈判素质，避免上当受骗，从而使我们在经常性的交易谈判中占居较有利的位置，是非常有益处的。

编者

2002年1月

## <<交易谈判技巧>>

### 编辑推荐

交易谈判犹如对弈，在方寸上厮杀，但又要共同联手合作，这是既矛盾又统一的，既个体又整体的利益所在。

如何才能立于不败之地，是各商家的追求目标。

本书将告诉你很多谈判中能用的技巧，相信通过掌握上述的技巧，可以在谈判中掌握主动、获得满意的结果。



<<交易谈判技巧>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>