# 职场人士7种谈判技巧【汇编三篇】

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2025-05-26

*口才职场人士必备7种谈判技巧谈判策略谈判前的准备谈判过程要领谈判技巧谈判中的不正当行为 谈判的定义 谈判是指谈判主体在与一方或多方沟通、交流的基础上，创造条件实现各自利益最大化的过程。以下是小编整理的职场人士7种谈判技巧【汇编三篇】，仅供参...*

口才职场人士必备7种谈判技巧谈判策略谈判前的准备谈判过程要领谈判技巧谈判中的不正当行为 谈判的定义 谈判是指谈判主体在与一方或多方沟通、交流的基础上，创造条件实现各自利益最大化的过程。以下是小编整理的职场人士7种谈判技巧【汇编三篇】，仅供参考，大家一起来看看吧。

合同谈判技巧

合同谈判既是一门科学也是一门艺术，更是追求企业效益最大化的关键一环。合同谈判技巧很多，与时俱进的操作方法因项目和谈判对象而异。笔者结合多年来合同签订前谈判工作的经验，总结了如下几点合同谈判技巧。

技巧之一：依法造势

目前，施工企业相对于业主处于劣势地位。在合同谈判中怎样维护施工企业的合法地位是一个重要问题，笔者的体会是要“依法造势”。

所谓依法造势，就是依据有关法律法规，在合同谈判中制造合同双方平等谈判的声势。《中华人民共和国合同法》强调，合同双方当事人在法律地位上是平等的。既然我们通过招投标中了标，在合同谈判中，施工企业与业主的地位便是平等的，施工企业不必有低人一等的心态，要有大度的气势和平等谈判的态势。例如我公司在成都某大型施工项目的合同谈判中，业主首先抛出一本合同，摆出一副高高在上的施舍者的架势。在这种僵局中，我方采取依法造势的策略，首先强调在合同谈判时，甲乙双方都具有平等的法律地位;第二强调湖南省建筑工程集团总公司是一个具有国家特级资质的国有大型企业，是依法守法的重合同守信誉的单位;第三强调合同的订立必须符合平等、自愿、等价、公平的原则，在合同谈判时双方必须在平等的基础上诚信协商，任何霸道行为都会造成合同谈判的破裂。况且为保证合同的顺利实施，合同谈判双方都应以“先小人后君子”的姿态投入谈判，否则，造成合同无法签订，招标结果无法落实，违反“招投标法”的法律责任应由责任方承担后果。通过依法造势对业主的无理要求进行有理有据的反驳，赢得了对方的理解，保证了合同双方在平等基础上开始谈判，从而使合同谈判得以顺利进行。

技巧之二：抓大放小

施工企业在竞争激烈的建筑市场上要实现收益最大化，首先必须把住合同关，合同一旦签订，就必须全面履行合同，即使亏损，也要百分之百地履行合同，这样才能树立起重合同、守信用的品牌。因此在合同谈判中，要保证企业效益最大化和合同的全面执行，笔者认为要“抓大放小”。

所谓抓大放小，就是大的原则不能放弃，小的条款可以协商，达到“求大同、存小异”的结果。例如在娄底某一上千万元的工程项目的合同谈判中，业主不同意采用建设部GF-1999-0201标准合同文本，拿出了一个简易合同文本与我们进行合同谈判，我们仔细研究了该合同文本，认为其中有几个问题，一是标准合同文本中应由甲方承担的施工场地噪声费、文物保护费、临建费等小费用要求我们承担，二是业主实行了固定合同价包干，不因其他因素追加合同款。为此我们进行了现场考察，因施工场地在郊外，不会产生环保与文物保护费等，因此我方认为第一条在谈判时可以松动，但固定价格包干的条款决不能答应。在此基础上，我们依据《合同法》和建设部颁布的标准合同文本条款，逐条与业主进行沟通，最后达成共识：业主因设计修改、工程量变更、材料和人工工资调价导致增加的工程款由业主承担，且按实结算;我方承担环保、文物保护费、临建费等小费用。从而实现了预定的抓大放小的目的。最终合同顺利签订，最后的结算价高于中标合同价的30%，我们求得了效益最大化，业主也因节省了部分费用。

技巧之三：针锋相对

合同谈判中的重大原则问题，应采用“求大同、存小异”的办法，而不能无原则地为保持合同顺利签订放弃原则。在重大原则问题上，笔者的体会就是要“针锋相对”。

所谓针锋相对，并不是讲在谈判桌上与对方争论得面红目赤，从而影响下一步合同的顺利实施。对于合同某个条款中不能让步的原则问题，一定要以法律为准绳、以事实为根据说服对方，依法办事。在我公司最近的一次合同谈判中，对方提出所有工程进度款一定要由业主现场工程师对工程进度、质量认可签字后才能支付。我方不同意，业主一定要坚持，我方据理力争，提出该条界定不准确，工程进度、质量只要符合设计要求、施工标准和规范就要

认可，不要添加人为因素。如果业主工程师心情好，不按规范搞，盲目签字，造成工程质量问题责任谁担?结果业主很服气地将该条款改为了“按设计、法规、标准、规范进行施工现场管理”，并对合同执行的依据进行了全面规范。

技巧之四：舍远求近

美国芝加哥大学法学院教授罗纳德?科西，因为研究并解释了合同的拟定与执行对企业成本的影响，而获得了诺贝尔经济学奖。因此我们在合同谈判中也要非常重视合同执行对企业成本的影响，在这方面，我们的体会是舍远求近。

所谓舍远求近，具体到工程款的支付条款，就是要体现“迟得不如早得，早得不如现得”。只有工程款早日收回，才能保证施工成本尽早收回，施工利润尽早形成。在合同谈判中，我们充分利用建设部颁布的GF-1999-0201标准合同文本通用条款第33条有关工程竣工结算的规定：“发包人收到竣工结算报告资料后28天内无正当理由不支付工程竣工结算价款，从第29天起按承包人同期向银行贷款利率支付拖欠工程价款利息，并承担违约责任。”以及“发包人收到竣工结算报告以及结算资料28天内不支付工程竣工结算款，承包人可以催告发包人支付结算价款。发包人在收到竣工结算报告及结算资料后56天内仍不支付的，承包人可以与发包人协议将该工程折价，也可以由承包人申请人民法院将该工程依法拍卖，承包人就该工程折价或者拍卖的价款优先受偿。”在合同谈判中，把工程结算作为一个关键点来谈，因为依据充分、要求合理，业主一般也能理解，尽可能地使专用条款中结算工程款的内容符合我方尽早结算工程款的要求;当然，完全达到通用条款的规定，全额支付结算工程款，在目前来说还是很困难的，至于具体时间和金额可由双方沟通、商议，总的原则为保本微利，后期拖欠的少量工程款为纯利。再就是保修金一般为5%以内，我们也采取舍远求近的策略，尽量使质保金在一年内付清，实在谈不好，最后的底线就是要求在两年内付清80%，留20%待五年防水保修期满后付。这样合同谈判中采用舍远求近的策略，有利于工程成本的尽早回收，工程利润的尽早实现。

判了。

1、引言

成功的商务谈判就是通过适当的谈判技巧，做好商务伙伴的说服工作，当双方的主要利益点都得到满足时，交易就会达成。如果一个人想从别人那里得到自己想要的东西，并准备为之进行交易时，谈判就开始了。事实上，无论是在消费时还是在工作中，谈判每天都在发生。随着社会的进步,信息化商务的快速进展,现代商务活动的复杂性已经远远超出了普通人的想象。商务谈判的难度和复杂性

2、谈判前精心准备

“知己知彼”才能“百战不殆”。要想在谈判桌上顺利进行,必须在实现有一个整体的布局来应对挑战。在谈判前了解的越多,在谈判中就越能从容淡定,能够随机应变。在谈判前,谈判人员应该彻底调查谈判对象的背景,了解谈判人员的性格特征,熟悉谈判内容和谈判重点,了解双方在谈判过程中的利弊关系,提前预测对方的着重点并制定策略予以应对。提前的准备越充分,谈判也将越顺利地进行,在遇到突发事件时,就越不会自乱阵脚,从而灵活处理。

2.1了解对手

商务谈判中需了解自己的对手。都说知己知彼，百战不殆，在谈判前谈判员要对对手进行周密的调查，比如要了解对方的谈判目标和底线，对方曾经的谈判经验习惯和性格，还有关于公司的企业文化业、企业形象等等。比如要了解在近五年来，都有什么企业与对手公司合作，他们的主要合作方式是什么，这都是需要我们提前做好准备的。

2.2认真考虑提案，多套准备

谈判前谈判员需要认真考虑提案。这里特别要指那些在谈判小组中想要成为小组的领队人。第二，要清楚地了解到怎么写提议，这并不是仅仅花费几分钟时间简单的通读一遍就能完成的事情，它需要仔细的研究其每一条提议，并使其最大利益化。 谈判双发各执己见，努力使自己利益最大化。因此，各自拿出的方案都是对自己有利的。因此，谈判结果一定不会是双方最初的提案，而是经过双方协商、妥协、变通后的结果。双方在讨价还价过程中常常容易迷失了最初的意愿，或被对方带入误区，此时最好的办法就是多准备几套谈判方案，先拿出最有利的方案，没达成协议就拿出其次的方案，还没有达成协议就拿出再次一等的方案，即使我们不主动拿出这些方案，但是心中可以做到有数，知道向对方的妥协是否偏移了最初自己设定的框架，这样就不会出现谈判结束后才发现自己的让步已经超过了预计承受的范围。

3、在谈判桌上华丽转身

在谈判中灵活运用语言艺术,可以达到事半功倍的效果。首先要做到有的放矢,有针对性的进行谈判,给对方一种压倒性的紧迫感;含含糊糊的言语只会让对方觉得我方缺乏自信,不值得对方信任。针对不同的环节,不同的谈判内容、不同的谈判对手,要有针对性地使用语言,灵活运用语言艺术。其次,要根据对方谈判人员性格,谈判内容,谈判形势的不同,灵活的使用语言技巧。谈判过程中往往会遇到一些意想不到的事情,要求谈判者具有灵活的应变能力,巧妙地摆脱困境。另外,因为国际谈判是在不同的两国之间进行,所以还要考虑到与对方的文化差异,让别人能够充分得理解并接受。最后,要语言婉转,避免谈判中利益冲突激化。

3.1 表达要清晰

为了让对方明白并且接受自己的观点，首先你必须表达清晰，句句紧扣对方

利益。根据许多实战经验，在谈判中应该强调的是双方共同的利益和立场而不是不同。你认为某个重要的问题需要大家明了并需要双方合作时，谈判员需要从各种不同层面来解释说明，如果对方无法接受你所讲的积极的一面，那么你可以试试另一种解释。在谈判桌上，有把握取得谈判桌上的主动权，就必须在谈判过程中，认真听取对方需求，认真了解，你可能会接受或者拒接。努力辩论去解决问题。这不仅仅会让对方觉得如不达成一致可能会失去合作机会，也会让对方做出让步。

3.2巧提问题,获取问题之外的有用信息

通过提问的过程,我们可以直接获取平时无法获得的信息,以证实我方猜测,制定有针对性的策略,进行下一步的谈判。谈判者应该提出巧妙的问题,从对方的回答中挖掘隐含的内容,可以使我们从问题中得到额外的信息。提问时应该注意的是,不要让对手有反问的`机会,不要让对手有意打断提问的进程和我方的思路,直到问题问完完全了解对手。如果对手对我们的问题解释含糊或有意规避,我们应该要求对手做出正面回答,直至获得满意的答复获得有用的信息。

如果要表达的是内容很多的信息，比如合同书、计划书等，那么适合在讲述或者诵读时语气进行高、低、轻、重的变化，比如，重要的地方放慢速度，进步声音，也可以题一些问句，引起对方的主动思考，增加注意力。比如询问对方关于产品的质量问题，期待对手回答不单单是对产品质量的保证，还有让对方知道我们什么关注质量。为了引起对方注意，并且引导谈判方向。可以提这样的问题比如 ：“你好吗。”“我很好”“你能告诉我??”这是一种最常用的问题，因为他很常用而且不会引起误会。问题中我们可以获取有用的信息，比如“它的价格是?”“你在这一点是怎么认为的?”我们可以简单得总结一下，比如“引导”和“一些”、“什么时候”、“为什么”、“什么尺寸”、“对”、“可以”等。

3.3灵活应对各种问题

在谈判桌上风云变幻,随时都有可能出现意料之外的事件,所以谈判者应该灵活机敏应对各种挑战。当对手逼你回答些刁钻的问题时,你若总说“让我想一想一一一”“等一下”“这个一一一一我也不知道”“嗯一一啊一一一”等等含糊的语句,对方便会认为你自己的思路都很混乱,从而在心理上处于劣势,相反,如果你能用很精准的语言概括你要表达的所有信息,就能给对方留下干练的形象,从心理上战胜对方。或者你可以巧秒的采用规避的方法,转移话题,使对手不会发现我方在此问题上无法做出准确的解释。

3.4感情渲染

谈判员应该逐步表达出理解的心情。不急于求成，将会赢得成功。谈判中要保持友好的气氛谈判中，改变紧张气氛，创造和谐的气氛。友好的气氛有助于谈判的成功。因为商务谈判虽然不比政治与军事谈判，但是谈判的本质就是一种博弈，一种对抗，这个时候双方都很敏感，如果语言过于直率或强势，很容易引起对方的本能对抗意识或遭致反感，因此，商务谈判时要在双方遇到分歧时面需冷静面对，语言温和，避免与对手针锋相对，这样对方就不会启动头脑中本能的敌意，使接下来的谈判不容易陷入僵局。(六)旁敲侧击的说服对方在说服对方与对驳辩时,应当变换不同的说法,使对方逐渐转变思想。比如,一个观点,你总是用一种说法去阐述,对方就会厌烦,反而会起到反效果。你所要表达的目的虽然相同,但是,在反复说明强调的过程中,变化不同的方式进行阐释,既不会引起对方的反感又能起到强调的作用。当你从不同的角度,运用不同语言技巧,使用不同的说话方式,对方就会觉得你的观点很正确明晰,你讲解的很明白,而慢慢向你的观点靠拢,最终达成共识。如果已经评估了自己的目标，思考过对方的目标与兴趣，并提出了一种谈判战略，你就可以真正开始谈

咬住报价，施以小惠

与其打折，不如免费加上一些听起来很慷慨但对你来说即便宜又省事的服务。要愿意变通，灵活处事，但在关键地方不松手。

尊重自己的履历

把你的资格和能力巧妙的织入你的谈判中，让对方挑不出毛病。在谈判时，特别是当你觉得你的资格受到怀疑时，用一下这招。

用数据说话

当我们对自己的谈判内容：平均成本，交货时间，市场动向和推动力等了如指掌时，我们的腰板就能挺得更直。而且我们自然而然就会对自己的发言更有信心，所讲的话就更有说服力。

三思而后行

就算你很有见识也不代表你能直接决定一笔交易“行”或是“不行”。而且实际上你有时也不清楚那些条目是否准确。有时我们就是需要三思一下，或私下和对方做决定。那么你完全可以说：“让我考虑一下再告诉你。”

沉默是金

在谈判的两个要紧关头保持沉默是至关重要的：在你提出请求之后，还有就是在对方回答之后。这意味着你得清楚明了地“讨价”。

承认和谐关系的重要性

你的目的是营造一种非敌对的气氛，并且维持甚至促进双方的关系。可以考虑在适当的时候并排坐，而不是面对面。

善用你的`眼睛

始终保持直接的眼神交流会让人感觉你非常投入，很专注于眼前的讨论。保持目光接触也显示出你对自己的立场很有信心，你和对方地位平等。在有争议的时候，眼神的交汇就显得格外重要。

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！