# 律师谈判技巧精选三篇 律师谈判技巧精选三篇文章[精选3篇]

来源：会员投稿 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-01-12

*口才律师谈判技巧汇总谈判，是一种友好的态度，但同时也是一场真刀实枪的演练，是不见血的战争，却是残忍无比，即是真刀真枪，又是斗智斗勇。这里小编给大家分享一些关于律师谈判技巧汇总，方便大家学习了解。以下是小编整理的律师谈判技巧精选三篇，欢迎阅读...*

口才律师谈判技巧汇总谈判，是一种友好的态度，但同时也是一场真刀实枪的演练，是不见血的战争，却是残忍无比，即是真刀真枪，又是斗智斗勇。这里小编给大家分享一些关于律师谈判技巧汇总，方便大家学习了解。以下是小编整理的律师谈判技巧精选三篇，欢迎阅读与收藏。

**第一篇: 律师谈判技巧（律师谈判技巧精选三篇文章）**

1、让对方首先表态

在谈判过程中，首先开口的一方总会落下风。

如果能够让对方首先表态，你就会占有一定的优势，之所以如此，主要有以下几个原因：他们的第一次报价可能比你预期的要高;可以让你在和对方展开实质性的交易之前对他们有更多的了解;可以帮助你限定对方的价格范围。

如果他们首先报价，你就可以把他们的价格设定在你所设定的价格范围内，这样即使双方最终选取了中间价格，你也可以得到自己想要的价格，可如果你先表态，他们就可以用这种方法对付你，这样的话，如果双方最后对价格进行折中，最终的价格就会是他们所想要的价格。

一般来说，你对对方了解的越少，你越应该让对方首先报价。

当然如果双方都认为自己不应该首先表态的话，你不可能永远等下去，但只要情况允许，你就应该想办法让对方先报价。

2、装傻是一种上策

聪明就是愚蠢，愚蠢就是聪明。

在谈判的过程中，有时如果你能假装比对方知道得更少，最终所达成的谈判效果反而可能会更好，你越是装得愚蠢，最终的结果可能对你越有利，除非你的智商低到了让人难以置信的地步。因为在大多数情况下，人们总是喜欢帮助那些在智力或其他方面不如自己的人，所以装傻的一个好处就是可以消除对方的竞争心理。

一旦在谈判中无法控制自我，装出一副老谋深算的样子时，可能你已经把自己放到了一个非常不利的位置上。比如：总是喜欢迅速作出决定，根本不给自己时间把问题想清楚;总是喜欢独断专行不会在作出决定之前，征求他人意见和建议;不喜欢咨询专家意见，总是自以为是;不愿意屈尊恳请对方让步;不愿意听从上司的意见，不愿意记录谈判过程。

当然需要提醒的是，一定不要在自己的专业领域上装傻。

3、不要让对方起草合同

无论双方沟通的多么详细，总会遗漏一些细节性问题，需要在起草合同的过程中详细阐明。

如果让对方起草合同，就会让你陷入非常不利的境地。无论是一份数百页的协议还是一份只有几段话的报价单都是如此。因为在很多情况下，谈判一方在起草合同时，至少会发现十几条双方在口头谈判过程中并没有涉及到的条款，这时起草合同的一方就可以按照对自己有利的方式，阐述这些条款，而另一方只需要在签字时临时作出决定。

如果你争取到起草协议的权利的话，不妨在谈判过程中注意做好记录并在关键的地方做好标记，这样一方面可以提醒你在起草协议时包括对方答应你的所有要求，同时也可以提醒你一定要把那些你并不喜欢，但是你的确已经在谈判过程中答应了对方的条款写进协议里。

4、要认真审读协议

经过谈判，你可能并不同意协议中的某个条款，对方同意修改，并表示他们会把修改后的协议寄给你签字，但是当修改后的协议被送到你的办公室时，你可能正忙着做其他事情，所以你只是粗略的浏览一下你曾经修改的地方，然后就直接翻到最后一页，在上面签上自己的名字。

不幸的是，由于你并没有花时间重新读完整份协议，所以你并没有意识到对方同时已经在其他地方进行了一些修改，他们修改的可能是一些非常重要的地方，这个地方你通常并不会留意。

许多年以后，当双方之间的合作出了问题，你需要向律师出示协议时，这些问题才浮出水面，但到了那个时候，你可能根本不记得自己当初同意了什么，所以你只能假设自己当初的确同意了对方的修改。

5、把价格分解到最低一级

我们可以用很多方式来描述一件产品的价格，但建议你在谈判时，不妨设法把对方需要承担的费用分解到最低一级的水平，这样就会让对方感觉自己所需要承担的费用并不高，从而提高交易的成功几率。

用分解的数字赚钱的例子有很多，比如说：用百分比来告诉对方你的利息率而不是美元数;强调某件商品每月需要支付的金额而不是实际的价格;强调每块砖每块瓦或者是每平方英尺的价格而不是总成本;强调每个人每小时增加的成本而不是整个公司每年所需要承担的成本;强调每个月的保险支出而不是一年的总支出等等。

精明的商家非常清楚，当一个人并不需要从自己的口袋里掏出真金白银时，通常会花的更多，正因为如此，全世界的赌场都会要求赌客们把现金兑换成筹码，餐厅的服务员会鼓励你使用信用卡，这样就会让对方感觉自己所需要承担的费用并不高，从而提高交易的成功机率。

6、书面文字更加可信

打印出来的文字对人们会产生更大的影响力，大多数人都比较容易相信书面的东西，即便那些东西听起来并不可信。

正因为人们更容易相信那些形成文字的东西，因此演示文件就显得异常重要。设想一下，你在客户面前坐定，打开演示文件，上面第一页写“我们的公司是世界上最伟大的制造企业”，第二页上写“我们的工人是这个行业内最优秀的”，然后你打开其他页面，上面写满了客户的推荐信，这时你的客户一定会对你的公司刮目相看。

所以，只要情况允许，我建议你尽可能的使用书面说明文件，如果你是通过电话与人进行谈判，不妨在电话结束之后给对方发一份传真。

7、集中于解决当前问题

在谈判过程中，应当把全部精力集中到眼前的问题上，而不应该被其他谈判者的任何行为分散精力。

在谈判过程中，真正重要的是双方在谈判桌上具体问题的拉锯战。双方在谈判过程中，只有作出的实质性让步会影响谈判结果，其他都不重要。但事实是，在谈判过程中，人们总是很容易被对方的行为所影响而不是集中精力思考当前的问题。

对于优势谈判高手来说，绝对不会让自己做情绪化的事情，他们总是就事论事集中精力思考眼前的问题，而不是对方的人格或者一些挑衅行为，他们总是在想，和一个小时、昨天或是上个星期相比，我们现在取得了哪些进展?或许他也可能会愤然离席，但那只是一个谈判技巧。

8、一定记住要祝贺对方

谈判结束之后，一定要记得祝贺对方，无论你觉得对方的谈话技巧有多么差劲，都要向对方表示祝贺。

优势谈判高手总是希望自己的对手感觉自己赢得了这场谈判，所以他们在谈判一开始时，总是会提出一些超出自己预期的条件，以便给自己留出让利空间。除此之外，在谈判的过程中，优势谈判高手还会通过其他各种谈判策略，让对方感觉自己正在取得胜利。

最后，在谈判结束时，谈判高手还会向对方表示祝贺，以此来巩固对方的这种感觉。 9双赢是最佳的结果

谈判的目的并不是控制对方，而是要和对方一起协作找出问题，并寻求适当的解决方案来解决双方所共同面临的问题。

大多数人都容易相信自己想要的东西也正是别人想要的，因为这一点，我们认为对我们重要的东西对别人也是同样重要，但事实并非如此。只有当你明白，谈判双方很可能并不是想要同样东西时，你才有可能和对方达成双赢的谈判结果，帮助你的对手达到他们的目的。

不要试图把所有的利益都收入自己的腰包，你可能会感觉自己获得了胜利，但如果你让对方感觉你这个人过于贪婪的话，这样对你会有什么好处呢!

胜负只是一种自我感受，通过适当的自我调整，你可以让对方感觉是自己赢得了谈判，但同时又不需要牺牲你自己的利益。

**第二篇: 律师谈判技巧（律师谈判技巧精选三篇内容）**

1.知己知彼。当你进行一项谈判的时候，要做一次「个人反省」和「结果测试」。你对这次谈判看法如何?如果你急于进行谈判，你会轻易放弃自己原有的立场。如果你是不惜任何代价都要赢，你会遭到对手的顽抗，并且最终损伤彼此的关系。

2.做好功课。在谈判之前先知道谈判对手是谁。他/她在谈判上的名声如何?以往结果是双赢、零和还是两败俱伤方式?这个人是渴望和你谈判、畏惧谈判、还是一个中立的状况?对手的立场一定要清楚把握。

3.拥有双重或三重思考。仅知道你要从谈判中得到什么是不够的。你也需要站在对手的角度知道他们要什么(双重思考)。聪明的谈判者甚至还要知道「对手认为你想要什么」(三重思考)。

4.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。

5.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。

6.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。

7.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。

8.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。

9.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。

10.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。

**第三篇: 律师谈判技巧（律师谈判技巧精选三篇是哪三篇）**

第一招，开出高于预期的价格。

很多人他其实是不敢高开，心里肯定在想，我开多了他会不会就走了?我相信每个律师都碰到过这样的问题，包括我刚执业的时候，我经常听我老公埋怨，他说“你看你开的，我那个朋友找你，你开价那么高，人家这样子都不找你了，人家就直接就走了。”我当时也觉得，我要反省一下，我是不是开的太高，或者是没有一个标准的去开价。

实际上当你接受高开的理念后，你后面就有底气了。为什么要高开?高开有4个好处，第一，你可能开价对方没跟你还价。大家有没有遇到过这种情况?还是有遇到吧?我也有遇到过。当然这个取决于当事人、所处环境、时间紧迫性等各种因素，你就要综合去把握了。第二，提升了你的法律服务和服务产品的价值和身价。第三，有一些客户会觉得，这个律师开的挺高，肯定是很有料，衬得起我的身份，我这种人，就得找个大牌律师。他认为小律师就是收费低的，客户是这样的心理，所以你要抓住这个心理。第四，也是最重要的一点，你给了自己一个谈判空间。我们商业谈判里面经常会碰到这种情况，需要开一个空间出来，让所有的空间都在我这个范围之内，所以我们一定要去高开。

但是高开前还要做很多细致的工作，因为你高开未必人家就能接受，别人就会信任你。我曾经做过一个案子，是我顾问单位一个案子，它的标的才2000多块钱，2000块钱，大家说怎么收费?标的才2000块钱，收他2000，4000，8000，收多少好?有朋友说8000是吧?但我收了3万!而且我开价就是3万，然后就成交了。

这是怎么办到的呢?其实我开始时心里是拿不准的，毕竟只是一个小小的侵权案子，在办公室发生的，但是顾问单位的事情也不能完全往外推。该怎么样去谈价呢，怎样开到3万块钱呢?在开价之前，我做了这些准备工作：

第一，了解这个案子的情况。

第二，搞清案子对客户有什么样的影响?除了影响客户的经济效益以外，有没有社会效益?像名声、名誉、示范效应……可能客户更多地考虑到的是这些。

第三，我做了一个非常详细的法律服务报告，非常的详细，包括了方方面面。

你要去做这些前期的准备工作，你才有底气去高开，开出一个高价。我当时就让他看到我作的准备，然后告诉他，3万块钱。他看到了，没还价，成交了，就是这样子。

当然并不是所有的开价，对方马上就能够同意。不同意，没关系，我们再去接着谈。开价要高开，高开高走，不行了我们接着谈，使用第二招。

第二招，提供选择性方案。

通常客户让我们报价的时候，我们都只是说这个案子2万、3万，10万、20万。可你有没有像商业服务机构一样给客户一个套餐，A套餐、B套餐、C套餐，总之客户所选择的全部在我限制的框架之内。那样当客户去选择的时候，他会觉得最后谈判成功是他决定的，他选择了A方案，谈判成功了，是客户在做选择。

另外一方面，客户的体验非常好，我们在谈判的时候一定要考虑，为对方去着想，你给了他选择的空间，无形中他就会觉得，我选择A，或者我选择C，都是可以的。他是有选择权的。所以一定要给他提供选择性的方案。

第三招，永远不要接受第一次的还价。

大家应该都遇到过，对方说“李律师你这个价格太高了，你能不能便宜一点，打个折?”可能很多人说，那就八折，或者说那就九折。其实你想想，客户一还价，你马上就要损失10%、20%，这个对你是非常不利的。而且当客户提出要打折的时候，你马上就打折了，客户的反应通常是怎么样?

第一，还可以更低。因为我开个价，他就马上就同意了，我可不可以更低呢?

第二，一定是哪里有什么问题。比如说这个律师的水平是不是不咋地?或者是不是拿我这个案子来练手?他一定会去怀疑，所以你千万不要马上就接受第一次的还价。

第四招，要学会感到意外。

怎么说呢?其实我也经常碰到这样的当事人，他来找我，我也想做尽职调查，我试探一下，我说你们的预算是怎么样的?你是怎么考虑的?这个事情你准备出多少钱来请律师?有的当事人就说了一个价格，真的低的很离谱，我非常无语，我不知道怎么跟他去谈，因为就没办法谈下去，这种情况你一定要表示出大吃一惊。当你大吃一惊的时候，人家心里会觉得，我是不是开得有点奇怪，他心里会让步的。然后你就可以这么说：非常荣幸，非常高兴你来选择我(或者是我的团队)来帮你处理这些事情。但是可能您真的不太了解律师行业，建议您就在网上查一下，即使是10年前的广东省律师收费办法，也不可能是这个价的。麻烦您先去了解一下我们这个行业，因为您这个价我没办法跟您谈。

我就是这样子跟客户说的，但他听你这么说，他不一定马上去查。有时说了很多遍，他找我谈一次我就说一次，我说你去查，这个价我真没办法跟你谈。然后他自己就会觉得，肯定是开太少，如果开高一点就能谈了。然后他自己就会主动把价格提起来。

所以你一定要感到大惊失色，怎么开价这么低?你要表现出很惊讶的样子，客户就会自己觉得自己开价低了。

第五招，避免对抗性谈判。

很多老律师、资深律师或者说比较有资源的律师，他会觉得我就是一口价，我就是十万起步，没得谈。当然，因为那些老律师可能有他的优势，有他的资源，可能别人也会给你。但并不是我们所有人都能够做到这种一口价的谈判。跟客户硬碰硬的时候，可能你就会流失了这个客户。那么，当客户说你这个价格太高的时候，怎么办?

我们可以把这个服务进行一个拆解，比方说我们这个法律服务产品，我们可以把它拆成专项培训，可以分阶段，然后按不同的性质进行拆解，甚至还可以按人员进行拆解。像我有个朋友，给他的顾问单位上课，一个小时收了2万块钱，就只是培训。这是怎么做到的呢?原来他拉了好几个律师一起去，实际上这些律师就是他的同事或者朋友来给他捧个台，但是客户会觉得，你这么多律师来给我提供这么一个服务，确实挺有价值的，这两万块钱是值得的。这就是服务拆解的效果，我们同行之间可以互相合作，帮大家去站台，这样一来，客户会觉得我们是一个团队，各自有各自的分工，去为他提供这个法律服务，他就会觉得钱花得很值得了。

所以我们要避免对抗性谈判，你不要直接去顶着客户，而是要进行拆解，从你的法律服务产品拆解，从你的人员上去拆解，甚至可以从金额上进行拆解。

像很多顾问单位，一年开个十万块钱，可能会说挺高了。我们就可以说这十万块钱按法务人员的拆下来，12个月，一个月都不到一万块钱，如果你要请一个专业的服务团队给你提供这样一个服务，一个月一万块钱不到，能请得到这么多人吗?请不到的。所以我们要进行拆解，不要直接对抗。

第六招，假装不情愿。

这个字面意义大家都能理解，但可能不理解为什么要这么做。我举一个例子，是我以前的一个案件，关于二手房买卖纠纷的。

当时一审胜诉了，但是对方又上诉了，要进行二审。上诉的话，按照当事人的心理，一般还会请自己原来的律师去做。所以当事人就来找我了，他就说，李律师那你二审的话应该比较简单，你对这个案子比较了解的，二审我还是想请你做，你能不能够便宜一点?他说昨天晚上去参加了一个饭局，饭局上也有一个律师，我也去跟他交流了。这个律师他都觉得你这个收费有点高，你是不是能够便宜一点啊?我当时就用这一招，假装不情愿。

我说没关系，如果这个律师他觉得我高，他收的便宜，你可以找他没问题。我说案卷我现在马上拿给你，现在就可以给你。你觉得我价格高，问题是我们之前电话里已经谈好了，你因为昨天吃了一顿饭碰到一个律师，现在又来反悔，然后就要我降价。我说各有各的选择，我也没有关系。当然最后我还会跟他谈到案子的情况，比方说你现在是二审，你知道二审是什么吗?二审判下来直接发生法律效力，直接强制执行。如果你二审败诉了(因为客户其实很害怕的)，我们前面的一审前功尽弃，我和你共同的结晶没了。

而且我会告诉他二审会有哪几种审判结果：第一可能直接就改判了;第二发回重审。发回重审怎么办?从头来过，换一个合议庭，换一个法官从头拉锯。客户也是很害怕的。当然我没告诉还有第三个结果，维持原判。他很想维持，想维持那就请我。我告诉他，我们前期做了这么多工作，对于我来说，我希望保证我的胜诉率。因为现在是裁判文书上网，我在二审我一定会尽力去做，保证我最后的胜诉率。你这样一说，客户他对你是有信心的，所以尽管他真的就是想便宜一点点，一直在磨这个价格。但当我很坚决的说，今天就这样，我把案件全部给你，我不做了。他马上给我道歉，对不起，当场就签合同。

第七招，最高权威。

这招也是用的最多的，也是建议大家多用的。美国总统这么高的地位，他在谈判的时候，都说我要请示参议员，请示我的谈判专家，我不能马上作出决定。那我们要不要这样做?所以我以前经常就说，我请示一下主任。其实我们大家都知道，像很多传统的律师事务所，自己做案子都自己接案，不一定要请示的。但我告诉他，我不能马上去答应你，我要请示主任。请示完的价格，就有了权威性在里面，客户就不会马上跟你砍价，他会考虑一下。所以我们不要一直在那里磨，要借用一下权威的力量。举个小例子，我代表客户去谈判，过程我就不详说了。在谈判过程当中，我出去了3次，进去了3次。其实3次，我出去就闲逛了一下，到别的办公室聊了会天，然后就过去了，告诉他，我已经跟上面领导汇报了，然后这个价不行。最后当场成交，并且公司的财务告诉我，钱已经到账了，我才跟他签协议。那次我的谈判价格高出客户预期的两倍以上，非常的成功，客户对我是非常满意的。

第八招，服务价值递减。

因为我们每个人都是社会的人，每个人都有朋友，每个朋友都或多或少会有一些纠纷，或者说他有一些法律事务需要向你咨询的。通常朋友打电话过来，可能你都不好意思收费，特别是像我们女性心太软了，觉得一点小事就帮忙了。你想着你为他着想，他也会为你着想。

但我们是专业律师，其实不能这样想的。我们是提供专业的服务，我们在朋友面前要体现你的专业。所以一开始你就要跟他谈好，越是紧急，越是可以谈到一个比较好的价位。如果你开完庭了，事情做完了，你再来找他谈收费的时候，其实挺尴尬的。你不知道怎么说，你说案子我给你开了，你这个律师费怎么给?对方有可能不了解律师行业，而且他跟你是朋友，可能就给一个很低的价格，你是收好，还是不收好?你说我不收吧，就卖他这个人情都觉得挺亏的，毕竟花了很多时间去做这些事情，耽误了我其他的事情。但是你收费太低了，朋友之间传出去说他才收个一两千块钱，以后的案子怎么谈价?

所以我们一开始，无论是谁的朋友都好，优惠可以给，但是一定要把这个事情讲清楚。我们要注意大体，要先谈好，再去提供服务，这样同时也是非常有利于我们后续的服务工作。

你提供服务，你后面的价值是下降的。一定要提前去谈判。

第九招，绝对不要折中。

通常我们会有一个误区，开个价就是打个五折，像卖件衣服一样打五折，就觉得给他已经很OK了。但是在谈判当中，我们不要直接去打对折，我们尽量去让客户来说。比方说客户说，你看我们这个案子其实差不多了，可能就是走个过程，也可能会去调解，很快就会结案，你看能不能便宜点，能不能帮我打个八折什么的。其实八折是可以做到，你是让对方来做出妥协，而不是你自己直接去做的妥协。你可以说我们的这个税增加了，现在税很高的，然后说做个朋友，八折就给你做吧。其实你这样，反而客户他还挺感激你的，所以我们要避免直接去对折。

第十招，搁置策略。

我们有时候去谈价格，谈到卡在那里，谈不下去了，谈不下去怎么办?我们不谈了吗?肯定不行，我们还是要去留住客户。我们可以去换一个角度，比方说我们把这个焦点进行转移，我们谈到我们怎样去解决问题，怎样去做我们的服务方案，去谈一些案件，或者项目的细节问题，通过转移客户的焦点，让他认识到你的服务价值，同时他花在你身上的时间越长，他的成本越高，最后你再谈价格的时候，他就更容易接受了。所以你可以把价格谈判暂时进行一个搁置。

第十一招，借力。

借力是什么呢?比方说我以前经常碰到，有一些大的项目，觉得自己可能接不下来，或者说不是我的专业领域里面，是不是就不接了呢?我以前就是不接，我告诉他，对不起，我接不了。我觉得我做的挺好，实话实说，客户会对我满意，但其实客户到这里来是寻求解决方案的，不是说对不起，我不能做，客户不是希望听到这样的。

那我们应该怎么样去应对客户呢?因为我们现在是一个资源共享的社会，大家合作起来也非常方便，通过互联网，电子邮件，微信，都很方便，包括一些平台和一些软件，我们的工作是可以没有边界的合作的，所以这个时候你就不要拒绝，你可以借力，你可以找这个专业团队的人，帮你来一起把这个案子接下来，把这个项目接下来。反正大家利益共享，客户他也满意，因为你给客户提供了一个更专业的平台给他。虽然说你在这里面可能起的作用不是很直接，但我们要学会借力给客户提供更好的服务，你自己也适当的收费。

第十二招，一定要收取回报。

当客户让你打折，你给他打折了，你就告诉他，我给你打折了，你能给我什么回报?你能不能把你的其他业务也给我做?像谈新三板的时候，就可以让客户把法律顾问给我们做。谈法律顾问的时候，就可以尝试让客户把公司所有的诉讼都给我们做。

为什么我想到这个?因为有一天，我在人民法院诉讼平台上查我自己的案件，我发现我顾问公司的名字突然出现了好几个案件，但是他没有委托我。我的顾问公司没有委托我，我当时心里其实挺难过的，但是我想如果跟他签顾问合同的时候，顾问合同写上，你公司的所有诉讼，所有的案件项目都要委托我。价格比行业标准优惠，但我没说具体优惠多少。这样客户他跟你谈的时候，他就不会特别在意，因为他找其他人还麻烦，还不一定有优惠，就会很直接跟你签了。但是如果你单独拎出来是很难谈成的。

所以我们打完折扣了，一定要收取回报。当你每一次跟他去谈案论价，他要你降价的时候，你都跟他收取回报。他下次不会经常给你这样讲价，因为他知道跟你谈降价他有代价，对不对?

经历了开盘高开，盘中震荡，下面是收盘了：

第十三招，黑脸白脸策略。

我们在家里面，特别是两夫妻教育孩子的时候，一个打一下一个就摸一下，传统的都是这样子。那我们在跟客户谈判的时候其实也可以用到这一招。比方说我们谈的差不多了，眼看就要结束了，但是客户可能又抛出了更低的价格。要是你们有两个人，你主讲另外一个人辅讲或者倾听，你就可以说这个价格太低了，我没法做。你可以走出去，让另外一个人来打圆场。这就是黑脸白脸策略，通过一软一硬把价格谈下来。

第十四招，蚕食策略。

蚕食策略分为纵向和横向。有的客户是这样子的，每过两天来谈一下，你以为谈的差不多了，他走了，过几天他又来跟你谈，谈一个价格，你觉得谈差不多，他又走了。这种客户他其实在不断的探你的底线，那我们应该怎么去应对呢?

横向的方法，比方说我去谈一个顾问单位，可能客户平时会认为法律顾问就是劳动人事这一方面的，那你可以怎么做?你可以带上知识产权团队，劳动法团队，还可以带上房地产团队，各个团队一起去一条龙给他提供服务，你就把各个领域的都签下来了，那这个价格就提升了。

纵向的方法，就是把你的服务进行拆解。比方说谈得差不多了，价格谈成了，那可能我们的交通费另外付，可能差旅费，律师函，得另外付钱。你可以一步一步的拆解，比方说一个很简单的劳动争议，对方开出一个价格，10000块钱。然后你告诉他这是一个阶段的，然后第二个阶段还要继续收钱，你就一步一步的进行蚕食，就可以让他多付点律师费给你。

第十五招 减少让步的幅度。

千万不能进行两次相同幅度的让步，让步的幅度更不能一步比一步大，只能越来越小，这样实际上是在告诉客户，这已经接近你所能让出的最大限度了。

比如开价20万降到了10万，再降到5万，切忌不可以这样，如大幅降价，你永远会让客户觉得自己砍价后还是有点吃亏，于是客户还会继续砍下去。

“我不喜欢谈来谈去，给个痛快价吧”这句话是不可信的，客户非常喜欢讨价还价，他只是想看看能否在谈判中把你的价格降到最低。

第十六招，收回条件。

什么叫收回条件?可能我们原来谈了10万块钱，最后我们8万块钱成交了，在这个过程当中肯定还谈了一些案子或者项目的一些细节问题，谈到最后的时候，你其实还可以跟他说，其实说实在话，你在市场上，你想找到这么一个专业的服务，不可能只花8万块钱就能做得到。其实我们10万块钱真的已经是很低的成本，我们只是一个合理的利润。当你谈到这个过程以后，有的客户他会觉得，算了，就十万吧，对不对?那可能你用了这个策略以后，他不就又回去了吗?就回到你原来价格，所以你可以去收回，你试探他一下，他老是试探你，你为什么不老是去试探他呢?对不对?不要老是觉得我是乙方，其实我是有专业价值的，我为什么老是说乙方，我要告诉你，我给你做是你的荣幸，对不对?你可以请别人做，没关系，每个人有每个人的市场，市场这么大，蛋糕这么大，每个人做每个人的就可以了，对不对?

第十七招，欣然接受让步。

谈判的整个过程不要太过强硬，第一是讲策略，第二是你不要太强硬，最后的话你还可以给他去让一个步。当然到最后的时候，你给他让步的时候，客户感觉是非常好的。比方说你这个案件，你告诉他，我亲自办理，我会找我们所最专业的服务团队给你督办，给你亲自操刀，客户感觉是非常好的。谈的差不多了，客户的价也砍成了，他同意了。然后你给他一点小甜头，你说你能亲自督办，因为他本来是慕名而去，对着你去的，所以他会很开心。以后有什么案子，也都会来找你。

第十八招，记得恭喜对方。

谈到最后的时候，你一定要告诉他，太厉害了，我在你身上学到了很多东西，如果换了另外一个人可能就谈不下来了。你们老板请到你，真是赚到了，你太厉害了。你就不断去表扬他。哪怕实际上你可能在偷笑，但是我们做律师不要表现出来。真的，你有可能前功尽弃，你谈到最后你合同还没签，对不对?不能在最后一招的时候，你就偷笑，喜形于色了。客户就会觉得，不行，可能有问题。这样吧，我回去汇报一下，汇报一下我们领导，我们再来给你回复。那完蛋了，对不对?

最后的话我们要去坚持去践行，没有一个永远完美的谈判技巧，这些技巧你可以单独使用，也可以综合使用，也可以微调去使用，我们要不断实践。希望这些分享能帮到大家，让各位谈案议价成功!

以上就是关于律师谈判技巧精选三篇文章,律师谈判技巧精选三篇内容,律师谈判技巧精选三篇是哪三篇,律师谈判技巧和策略,律师谈判流程,律师谈判话术,律师在谈判的时候应该怎么说话,律师谈判是什么意思,律师谈判怎么收费,律师谈判的例子,的相关文章内容，希望能够给你的工作提供一些帮助，为您的事业锦上添花！

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！