# 价格谈判技巧与话术【三篇】 价格谈判有哪些技巧[推荐范文3篇]

来源：会员投稿 作者：浅语风铃 更新时间：2024-01-12

*“你给我再便宜一点，我能在市场上买到更便宜的，如果不给我降价，我只能重新做选择了”，客户往往会将这句话做为博弈的杀手锏。面对这招，供应商往往会屈服。这就是价格谈判的技巧，想知道更多的关于价格谈判技巧就继续往下看吧!以下是小编为大家收集的...*

　　“你给我再便宜一点，我能在市场上买到更便宜的，如果不给我降价，我只能重新做选择了”，客户往往会将这句话做为博弈的杀手锏。面对这招，供应商往往会屈服。这就是价格谈判的技巧，想知道更多的关于价格谈判技巧就继续往下看吧!以下是小编为大家收集的价格谈判技巧与话术【三篇】，仅供参考，欢迎大家阅读。

**第1篇: 价格谈判技巧与话术（价格谈判技巧和话术）**

　　步步为营是一种重要方法，因为它能达到两个目的。一是能给买方一点甜头，二来你能以此使买方赞同早些时候不赞同的事。赢得终局圆满的另一招是最后时刻做出一点小让步。强力销售谈判高手深知，让对方乐于接受交易的最好办法是在最后时刻做出小小的让步。尽管这种让步可能小得可笑,例如付款期限由30天延长为45天，或是免费提供设备操作培训，但这招还是很灵验的，因为重要的并不是你让步多少，而是让步的时机。

　　你可能会说：“价格我们是不能再变了，但我们可以在其它方面谈一下。如果你接受这个价格，我可以亲自监督安装，保证一切顺利。”或许你本来就是这样打算的，但现在你找对了时机，不失礼貌地调动了对方，使他做出回应：“如果这样，我也就接受这个价了。”此时他不会觉得自己在谈判中输给你了，反会觉得这是公平交易。

　　为什么不能一开始就直接给予买方最低报价?让对方容易接受交易是其中缘由之一。如果你在谈判结束之前就全盘让步，最后时刻你手中就没有调动买方的砝码了。交易的最后时刻可能会改变一切。就象在赛马中，只有一点最关键，那就是谁先冲过终点线。想必在平时的工作中，你已经掌握了一套属于自己的关于价格的谈判技巧和话术。

不过，关于技巧这东西，还是多多益善，掌握的更多，胜算不是就更大么!为了达到双赢结果，可以记住五点技巧：

　　1. 尽可能了解对方最在乎的部分，最好请对方直接说明。

　　2. 不做无谓的让步，不利人却损己的事情也不做。

　　3. 尽可能让对方先亮底牌。

　　4. 事前做好功课，把自己能付出的条件都列好，把自己想要的也都列好，站在对手的角度，同样列出两个清单。

　　5. 抓对手的软肋。

　　坚持还是让步。越是让步对方会越觉得你开的条件过虚，而谈判又恰恰是互相探底的过程，你越是让步对方越是感觉还有空间的余地，所以就会得寸进尺，一谈到底。这样你会严重处于被动的地位，被别人“牵着鼻子走”。

　　坚持策略。谈判对手一开始不同意是常事，同意了反而不是谈判对手，而是被你欺负的对象。在谈判中，坚持不住时不是让步，更不是放弃，而是迂回，消磨其意志，搜集更多信息，拉近距离，就能克服一切困难。

　　收放自如。想要在谈判中收放自如，随时有余地，只有一个办法。唱红脸，唱白脸。白脸在谈判中给对方施加压力，红脸在谈判中专门负责引导过程和调节气氛。白脸：施加压力，是快速推动的引擎。红脸：是在压力下缓解神经的润滑剂。

　　价格谈判要能沉住气。其实有时候，每个人都会担心花了钱没有买到价有所值的东西或服务(包括我们自己，所以客户的这个想法是完全可以理解的)，然而对于明白人的自己重点是要把价格的价值解说清楚，每个客户都是绝顶聪明的人，他们不仅不会说这价格偏高，反而会觉得这钱花得非常超值。 当然，自己这边也必须讲诚守信，真正做到言行一致。一言九鼎，一诺千金。说到的必须做到，做不到的就一定别说。踏实做事，诚信做人。

　　价格谈判要能沉住气。其实有时候，每个人都会担心花了钱没有买到价有所值的东西或服务(包括我们自己，所以客户的这个想法是完全可以理解的)，然而对于明白人的自己重点是要把价格的价值解说清楚，每个客户都是绝顶聪明的人，他们不仅不会说这价格偏高，反而会觉得这钱花得非常超值。 当然，自己这边也必须讲诚守信，真正做到言行一致。一言九鼎，一诺千金。说到的必须做到，做不到的就一定别说。踏实做事，诚信做人。

**第2篇: 价格谈判技巧与话术（价格谈判的实例和话术）**

　　报价要高过你所预期的底牌，为你的谈判留有周旋的余地。谈判过程中，你总可以降低价格，但决不可能抬高价格。因此，你应当要求最佳报价价位，即你所要的报价对你最有利，同时买方仍能看到交易对自己有益。你对对方了解越少，开价就应越高，理由有两个。

　　首先，你对对方的假设可能会有差错。如果你对买方或其需求了解不深，或许他愿意出的价格比你想的要高。第二个理由是，如果你们是第一次做买卖，若你能做很大的让步，就显得更有合作诚意。你对买方及其需求了解越多，就越能调整你的报价。这种做法的不利之处是，如果对方不了解你，你最初的报价就可能令对方望而生畏。如果你的报价超过最佳报价价位，就暗示一下你的价格尚有灵活性。如果买方觉得你的报价过高，而你的态度又是“买就买，不买拉倒”，那么谈判还未开始结局就已注定。

　　在提出高于预期的要价后，接下来就应考虑：应该多要多少?答案是：以目标价格为支点。对方的报价比你的目标价格低多少，你的最初报价就应比你的目标价格高多少。当然，并不是你每次都能谈到折中价，但如果你没有其它办法，这也不失为上策。

**第3篇: 价格谈判技巧与话术（价格谈判技巧20招）**

　　当谈判进入中期后，要谈的问题变得更加明晰。这时谈判不能出现对抗性情绪，这点很重要。因为此时，买方会迅速感觉到你是在争取双赢方案，还是持强硬态度事事欲占尽上风。如果双方的立场南辕北辙，你千万不要力争!力争只会促使买方证明自己立场是正确的。买方出乎意料地对你产生敌意时，这种先进后退的方式能给你留出思考的时间。

　　在中局占优的另一招是交易法。任何时候买方在谈判中要求你做出让步时，你也应主动提出相应的要求。如果买方知道他们每次提出要求，你都要求相应的回报，就能防止他们没完没了地提更多要求。

以上就是关于价格谈判技巧和话术,价格谈判的实例和话术,价格谈判技巧20招,价格谈判有哪些技巧,价格谈判技巧与策略,价格谈判术语,价格谈判范文,价格谈判是什么意思,价格谈判的流程,价格谈判话术模板,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！