# 专业的谈判技巧与策略介绍 专业的谈判技巧与策略介绍怎么写[精品范文3篇]

来源：会员投稿 作者：风华正茂 更新时间：2024-01-12

*专业的谈判技巧与策略介绍\_谈判技巧与策略学会分析对方的心理和口头表达，从而更好地了解对方的需求和利益，以便在谈判中争取最优结果。这里小编下面是小编为大家整理的专业的谈判技巧与策略介绍(合集3篇)，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。专业...*

专业的谈判技巧与策略介绍\_谈判技巧与策略学会分析对方的心理和口头表达，从而更好地了解对方的需求和利益，以便在谈判中争取最优结果。这里小编下面是小编为大家整理的专业的谈判技巧与策略介绍(合集3篇)，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

**专业的谈判技巧与策略介绍1（专业的谈判技巧与策略介绍怎么写）**

谈判，不是一场生死较量，也不是去追求根本不存在的“5/5双赢”局面，因为谈判过程中，永远都有信息不对称的情况存在。供求双方总会设法为自己的公司争取最好的条件，然后让对方也有一定的余地。因此，最终达成的谈判结果，有可能是5/5，也很可能是6/4、7/3、8/2、甚至是9/1。

那么，采购人员如何进行和赢得一场谈判?从“天时、地利、人和”的原则出发，下面是几个方法和建议

谈判前做好充分的准备，不打无准备之仗

谈判前，采购人员必须了解所采购产品的基础知识、市场及价格行情、供需情况状况、本企业情况、本企业所能接受的价格底线和上限，以及充分了解供应商的基础数据，如销售额、市场份额、品类表现、毛利分析，进行充分的横向及纵向的比较。对产品的深入了解，对对方信息的准确掌握，用事实说话，以数据和分析支持以及专业的职业素养，是在谈判中占据有利地位的前提。同时，要把各种谈判条件按照优先顺序列出，在谈判时随时参考，不遗不漏。

控制情绪，不要轻易表露态度

在谈判中，双方的期待值会决定最终的交易条件，无论遇到多好的价格条件，都不过度表露内心的看法。对供应商第一次提出的条件，有礼貌的拒绝或持以反对意见，从而使对方产生心理负担，降低谈判标准和期望。但是，一定要避免谈判破裂，不要草率决定。采购人员不应该让谈判完全破裂，要成为一个好的倾听者，同事也要站在对方的立场上说话。很多人误认为在谈判时，应赶尽杀绝，毫不让步。但事实上大部分成功的谈判都要在和谐的气氛下进行才可能达成。在相同交涉条件上，要站在对方的立场上去说明，往往更有说服力。

尽可能进行主场谈判，占据地利优势

在主场进行商务谈判，最大的目的其实是在帮助采购人员创造谈判的优势地位。在国际商务谈判中，日本人把主场谈判发挥的淋漓尽致。因为在自己的地盘上谈判，除了有心理上的优势外，还可以随时得到其他同事、部门或主管的必要支援，同时还可以节省时间和旅行的开支，提高采购员自己的时间利用率和工作效率，而且，对于几百几千公里的远距离谈判，主场谈判可以有效地避免水土不服对身体、精神造成的影响。

确保谈判有效性，只与有权决定的人谈判

谈判之前，最好先了解和判断对方的权限，采购人员接触的对象可能有：业务代表、业务员各级主管、经理、副总经理、总经理甚至董事长，依供应商的大小而定的。这些人的权限都不一样，采购人员应尽量避免与无权决定事物的人谈判，以免浪费自己的时间，同时也可避免事先将本企业的立场透漏给对方。同时，不要单独与一群人谈判，在谈判中，人数与级别与对方应该大致相同。

以退为进，集中突出自身优势

如果自身的条件不足以让对方提起继续谈判的兴趣，如年采购额不及对方一个月销售额的零头，或是供应商是某一领域的绝对专家和领导者，那么采购就需要告诉对方采购方目前及未来的发展及目标，让供应商产生兴趣。要不断强化采购额、市场占有率、预期市场增长率等信息，尽可能达成双方都能满意的预期。

**专业的谈判技巧与策略介绍2（谈判技巧和专业知识）**

一、让对方先开口

找出谈判方渴望达到的目的是否低的最好方法就是劝诱他们先开口。他们希望的可能比你想要给的要低，如果你先开口，有可能付出的比实际需要的要多。

二、让步

在商业谈判中，不要单方面让步。如果你放弃了一些东西，必须相应地再从对方那里得到一些东西。如果你不这样做的话，对方会向你索要更多。

三、离开

如果一个交易不是按照你计划中的方向进行，你该准备离开。永远不要在没有选择余地的情况下谈判，因为如果在这种情况下谈判，你就使自己处在下风。

四、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。

五、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。

六、不要动摇

确定一个立场之后就要明确表示不会再让步。

七、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。

八、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。

九、中断谈判或赢得时间

在一定的时间内中止谈判

十、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。

**专业的谈判技巧与策略介绍3（专业谈判技巧培训视频）**

1.商务谈判前的准备

谈判桌上风云变幻莫测，谈判者要想左右谈判的局势，就必须做好各项的准备工作。这样才能在谈判中随机应变，灵活处理各种突发问题，从而避免谈判中利益冲突的激化。所谓“知己知彼，百战不殆”。在商务谈判活动中，对有关的信息的收集、整理非常重要，搜集的信息越多、分析得越彻底，就越具备谈判环境的把握能力，谈判的可能性就越大。

1.1.知己知彼，不打无准备之战

在谈判准备过程中，谈判者要在对自身情况作全面分析的同时，设法全面了解谈判对手的情况。自身分析主要是通过对拟谈判的进行可行性研究。了解对手的情况主要包括对手的实力、资信状况，对手所在国(地区)的政策、法规、商务习俗、风土人情以及谈判对手的谈判人员状况等等。

1.2.选择高素质的谈判人员

商务谈判从某种程度上讲是谈判双方人员实力的较量。谈判的成效如

何，往往取决于谈判人员的学识、能力和心理素质。一名合格的商务谈判者，除了具备丰富的知识和熟练的技能外，还应具备自信心、果断力、富于冒险精神等心理状态，只有这样才能正视挫折与失败。而商务谈判又常常是一场群体间的交锋，单凭谈判者个人的丰富知识和熟练技能，并不一定就能达到圆满的结局，应选择合适的人选组成谈判班子。成员各自的知识结构要具有互补性，从而在解决各种专业问题时能驾轻就熟，并有助于提高谈判效率，在一定程度上减轻了主谈人员的压力。

1.3谈判计划书的拟定

谈判计划是商务谈判人员在谈判前预先对谈判目标具体内容和步骤所作的安排，是谈判者行为的指针和方向。谈判计划书的主要内容有：确定谈判目标;时间的安排;谈判地点的安排等。

1.3.1谈判目标的确定

谈判目标的判目标是指谈判要达到的具体目标，它指明谈判方向和要达到的目的。企业对本次谈判目标是保证谈判成功的基础。

在确定谈判目标的时候，一定要充分分清自己想要的和需要的内容，并把它罗列出来。谈判中有许多常见的问题都会出现，包括价格、数量、质量、交货期、折扣、售后服务等。谈判前，先列出自己的谈判目标，考虑对方可能关心的，按优先级分出来，再列出一个竞争对手目标，考虑对方可能关心的内容。

1.3.2时间的安排

“时间就是金钱,效益就是生命”,可见时间的安排是非常重要的环节,如果时间安排得很仓促 ,很难沉静地在谈判中实施各种策略;如果时间安排得很拖延，会耗费大量的时间和精力。

1.3.3谈判地点的选择

谈判地点的选择，往往涉及谈判的环境心理回素问题，有利的谈判场所能增加自己的谈判力量。例如：日本的钢铁和煤炭资源短缺，而澳大利亚盛产铁和煤，日本渴望购买到澳大利亚的煤和铁，按理来

说，日本人的谈判地位低于澳大利亚，处于不利地位，而澳大利亚一方在谈判桌上占据主动地位。为了取得谈判的优势，日本商人总想方设法把对方的谈判代表请到日本去谈生意。一旦澳大利亚人到了日本，日本方面和澳大利亚方面在谈判桌上的相互地位就发生了显著的变化。日本方面这一成功的谈判恰恰说明了主场谈判具有不少优势。

2.商务谈判的技巧

商务谈判是协调经济贸易关系的行为过程，其内驱力是各自的经济需求。成功的商务谈判总是寻求达到需求结合点的途径。因此，商务谈判技巧不是研究虚假、欺诈和胁迫手段，而是探讨根据现代谈判理论和原则，为实现谈判目标，在谈判过得程中熟练运用谈判知识和技能，是综合运用知识经验的艺术。将理论知识和经验运用到现实中去锻炼，培养在不同环境中，迅速、准确、自如地应用能力，是核心，是关键。

2.1 谈的技巧

谈判当然离不开“谈”，在商务谈判中，“谈”贯穿谈判的全过程。怎样谈得好，谈得巧，是谈判人员综合应用能力的体现,但是语气不能咄咄逼人，总想驳倒他人。否则谈判就很难取得成功。

2.2 听的技巧

在谈判中我们往往容易陷入一个误区，那就是一种主动进攻的思维意识，总是在不停的说，总想把对方的话压下去，总想多灌输给对方一些自己的思想，以为这样可以占据谈判主动，其实不然，被压抑下的结果则是很难妥协或达成协议。更为关键的是，善于倾听可以从对方的话语话语中发现对方的真正意图，甚至是破绽。

2.2.1 鼓励类技巧

这是鼓励对方讲下去，表示很欣赏他讲话的一类技巧，如在听的过程中，运用插入“请继续吧”,“后来怎么样呢”，“我当时也有同感”，而且一定要注视对方的眼睛，缩短人际距离，保持目光接触，不要东张西望，否则会使人感觉不受尊重国。面部表情也应随着对方的谈话内容而有相应的自然变化。

2.2.2引导类技巧

引导类技巧就是在听的过程中适当提出一些恰当的问题，诱使对方说出他的全部想法。比如：“你能再谈谈吗?”“关于......方面您的看法是什么?”，“假如我们......您们会怎么样呢?等等，配合对方语气，提出自己的意见。

3.商务谈判策略的把握

3.1 开局策略

谈判开局阶段，首先应该创造和谐的气氛。人们通常将谈判的开局阶段称为“破冰期”阶段，它与谈判的准备阶段不同之处在于这个阶段谈判双方开始接触是谈判进入实质的短暂过渡阶段。谈判双方在这段时间内相互熟悉，为下一步的正式会谈做准备。

在谈判开始，双方无论是否有成见，一旦坐到谈判桌前，就应心平气和，坦诚相待，不要在一开始就涉及有分歧的议题或不可不讲效果地提出要求。

3.1.1 议程安排策略

◆先易后难、先难后易策略

◆综合式：横向议题策略

◆单项式：纵向议题策略

◆要点：时间、主题、议题和议程

◆目标：不遗漏、已方有利对方损害小

3.1.2 人员角色策略

◆红白脸策略 在商务谈判过程中，两个人分别扮演红白脸角色，使谈判进退更有节奏的一种策略。

◆角色安排应符合习惯、职位

3.1.3 谋求主动策略

◆投石问路：通过巧妙提问，根据对方应答，尽可能多地了解对方信息、情况，掌握谈判主动权。

◆特点：提问要有试探、引导倾向，落地有声。要做充分准备，以备对方含糊或反问。第三方出面，指出商品缺陷、休会。

3.2 磋商阶段常用策略

3.2.1 针对对方策略

⑴ 声东击西策略，是指敌我双方对阵时，一方为更有效地打击对方，造成一种从某一面进攻的假象，借以迷惑对方，然后攻击其另一面。使用此策略的一个目的，往往是掩盖真实的企图。只有在对手毫无准备的情况下，才容易实现目标。声东击西的策略就是要达到乘虚而入的目的。

⑵ 幽默拒绝法策略，是指无法满足对方提出的不合理要求，在轻松诙谐的话语中设一个否定之间或讲述一个精彩的故事让对方听出弦外之音，既避免了对方的难堪，又转移了对方被拒绝的不快。在谈判中运用反问、易色、仿拟法都能增加谈判伙伴间的关系。

⑶ 疲劳战策略，是指和对方展开拉锯战，或是从体力上使对方感到疲劳，从而使对方精神涣散、反应程度降低、工作热情下降，这样己方就能趁机达到目标。这种疲劳战术主要适用于那些锋芒毕露、咄咄逼人的谈判对手。

3.2.2 针对商品权力策略

⑴ 吹毛求疵策略，就是谈判中处于劣势的一方对有利的一方炫耀自己的实力，谈及对方的实力或优势时采取回避态度，而专门寻找对方弱点，伺机打击对方。只有掌握了商品的有关技术知识，才有助于对商品进行正确的估价，才能将毛病挑到点子上，使对方泄气。

⑵ 故布疑阵策略，谈判中一方利用向另一方泄露虚假信息的手段，诱其步入迷阵，从而实现谋利的一种方法。一般人的心理是，由间接途径或偶然得到的消息比直接得到的信息更可信任，更有价值。

3.2.3 针对谈判过程的策略

以下这些谈判策略是对于谈判过程中可能出现问题的解决方式。主要有：挡箭牌、针锋相对、最后通牒、软硬结合、强调双赢。这些策略可以单独使用，也可联合使用。

⑴ 挡箭牌 这种谈判策略是指谈判者推出假设决策人，表示自己权力有限，以此来隐藏自己，金蝉脱壳。因此，精于谈判之道的人都信奉这样一句名言：在谈判中受了限制的权力里才是真正的权力。这种策略的应用可以使我们在遇到棘手的问题时，可以争取更多的反应时间，不必马上回复对方的要求。

⑵ 针锋相对 商务谈判中我们往往发现有些难缠的人，类似铁公鸡----一毛不拔，他们往往报价很高，然后在很长时间内拒不让步。如果按捺不住，做出让步，他们就会迫使你接着做出一个又一个的让步。对于这种强硬难缠的谈判对手，最好的办法就是以牙还牙，针锋相对，自己也成为难缠的谈判对手。但需要注意的是，与对手争锋相对不是目的，只是达成目标的手段，因此对也要注意适度。

⑶ 最后通牒 最后通牒是指双方一直争执不下，对手不愿让步接收我方条件时，我方抛出最后通牒，及对手如果不在某个期限内接受我方的条件并达成协议，我方就退出谈判，宣布谈判破裂。

⑷ 软硬结合 该策略又叫做黑白脸策略，指在谈判中有两种表现完全不同性格的谈判人员共同配合以达到谈判目的的策略。黑脸一般有律师等法律人员扮演，会表现的傲慢无礼，让对手产生极大的反感。而白脸一般有主谈人员扮演，会表现出体谅对方的难处。

⑸ 强调双赢 正如前面多有提到的，双赢是商务谈判的前提和重要目标。因此，双赢的理念在什么时候都要铭记在心，即使在使用前面的一些比较激烈的策略时，如针锋相对、唱黑脸等。只有谈判的

各方都想着怎么把怎么把蛋糕做大而不是怎么瓜分蛋糕，商务谈判才能顺利圆满的完成。

4.总结

在这个以市场经济为主的社会，谈判贯穿我们生活的方方面面，随时都会遇到问题，这时就需要谈判来解决。想要成为谈判高手，我们必须扩展自己的视野，广泛的涉猎不同领域的知识，例如，心理学、礼仪、法律、国际贸易等，只有不旦的拓展自己的知识面，才能得心应手的运用各种技巧，这样在商务活动中才可以不为自己的企业或个人获得更多的利益。谈判不仅在商务活动中出现，而且也贯穿说生活的方方面面，学好谈判，可以帮我们解决商场与生活中的种种棘手的问题。

以上就是关于专业的谈判技巧与策略介绍怎么写,谈判技巧和专业知识,专业谈判技巧培训视频,谈判技巧和专业知识哪个更重要,专业谈判的心理禁忌,专业谈判的人叫啥,专业谈判搞笑,谈判 专业,谈判专业用语,谈判技巧和策略,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！