



谈判过程锦囊妙计 汇编



目录

- 谈判前准备
- 开场布局与氛围营造
- 实质性交锋与磋商
- 僵局处理与让步策略
- 达成协议与后续跟进

contents

01

CATALOGUE

谈判前准备



明确谈判目标与底线



确定谈判目标

明确谈判的期望结果，包括希望达成的协议、解决的问题等。

设定底线

制定可接受的最低限度条件，确保谈判结果不会低于预期。

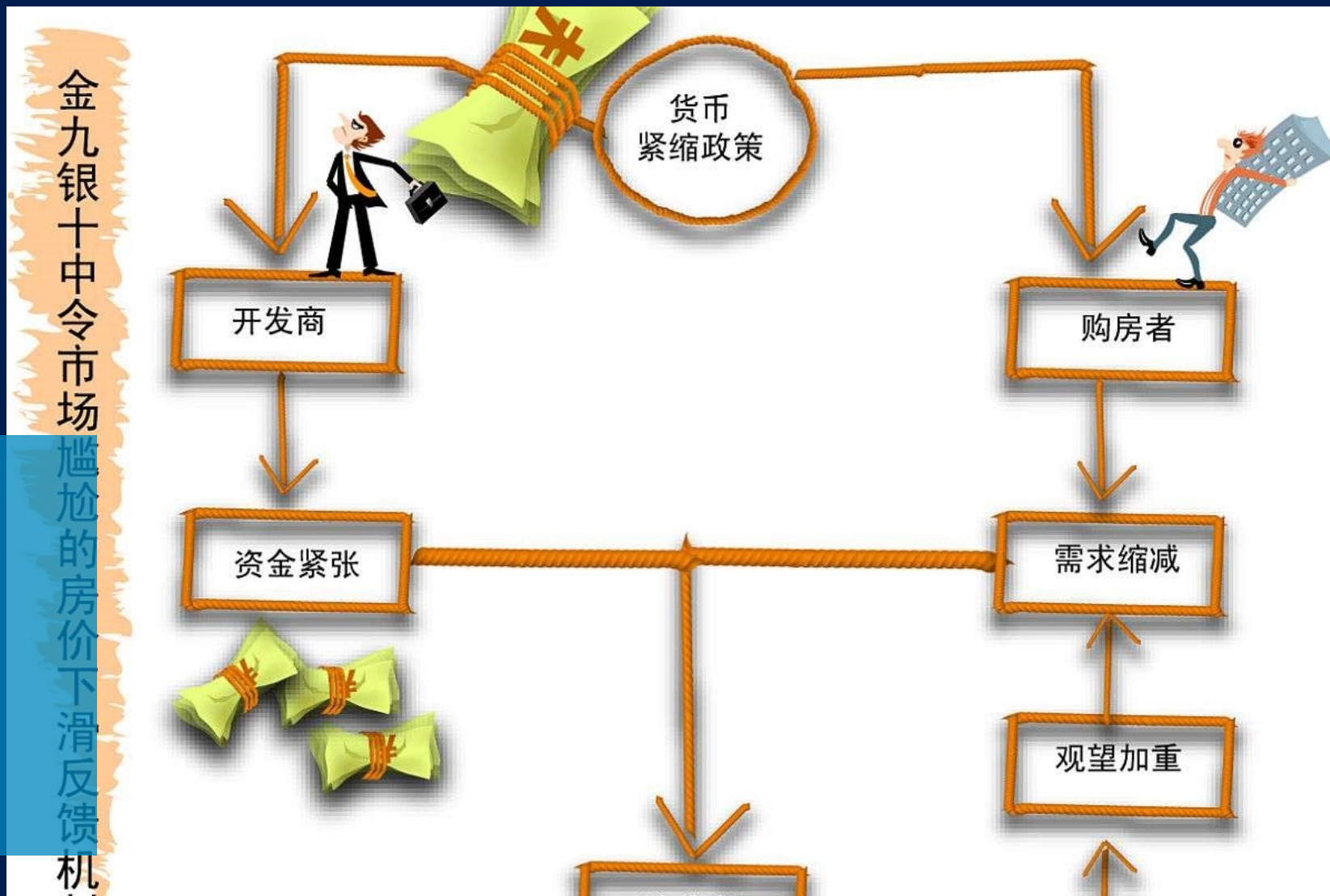
了解对方需求与利益点

调研对方情况

收集对方相关信息，包括公司背景、业务需求、市场状况等。

分析对方利益点

研究对方在谈判中的关注点，如价格、质量、交货期等。





制定谈判策略与方案



制定策略

根据目标和对方情况，选择合适的谈判策略，如竞争、合作、妥协等。

设计方案

针对可能出现的谈判情况，制定多种应对方案，提高谈判灵活性。

组建专业谈判团队

选择合适成员

挑选具备专业知识、沟通技巧和团队协作能力的成员。

明确分工与职责

根据团队成员特长，合理分配角色和任务，确保团队协作高效。



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/977063136163006061>