

谈判

谈判是办企业不可或缺的一个部分。您经常要与供货商、营销商和客户谈判。谈判得好会促进兴旺发达，谈判得不好则可能损害您企业的营利能力。请多学一些这方面的重要技能与活动。

在您开始谈判之前

成功谈判的第一步是做好充分的准备。

- 首先要有一个计划。在您谈判前就决定好您想要的结果，并设定您的底线。确定谈判要达到的最理想情况总是容易的，但您愿意接受的底线又是什么呢？
- 要尽可能多地了解与您谈判的人的资料。对他们情况的了解可以给您所需要的杠杆，帮助您谈成有利的交易。
- 请记住您并不是只能提供钱款。在谈判中其它吸引人的条件可以包括：
 - 服务水平
 - 付款时间安排
 - 提供联系线索与介绍新客户
 - 与第三方的合作关系
 - 合同长度与持续时间
 - 专业技术与学识的共享

有原则的谈判

谈判通常被认为是对抗性的，因为每一方都试图得到他们能够得到的最好交易。然而，谈判也可以是积极和富有建设性的。您其实正在建立一种关系，或许因此开始了双方之间伟大的合作。请尝试着找到一个适于每个人的解决方案。

有一种非对抗性的讨价还价方法，那就是有原则的谈判。请按下列四个步骤进行有原则的谈判：

1. 将人与事分开 - 确保谈判内容针对的是事，而不是谈判的人。
2. 把注意力集中在利益上，而不是态度和立场上 - 双方都想达成某些利益。把注意力集中在目标上，而不是如何实现这些目标上。

3. 想出一些可供双赢的选择方案 - 不要以得到您想要的东西为目标去参加谈判。确定谈判目标时，要考虑达成使双方都能获益的条件。
4. 采用客观标准 - 让谈判基于市场价值或传统规范，而不要基于您认为什么值得，什么不值得。

聪明的谈判

准备工作与计划不是聪明谈判仅有的内容。在谈判中把握好您自己也很关键。需牢记在心的事情有：

- 情绪 - 您的情绪可以助您成功，也可以让您失败。在正确的时间做出正确的情感反应可以表明您对报价的意见。这可以促使报价的人不必等您还价就做出调整。另一方面，太多的情绪可能反而不利于您。如果您的情绪左右了您的谈判，那您可能很容易接受一项不好的交易或丢掉了好的交易。
- 耐心 - 没有任何谈判重要到必须仓促定盘。让与您谈判的人把话说完。尽量不要打断他/她。这样给对方一个全面报盘的机会，并给您自己足够的时间充分考虑他们的建议。
- 冷场 - 我们通常对谈话中的冷场感到很不舒服。遇到冷场时，我们会想要说点什么以打破僵局。然而，谈判中的冷场可以是件好事。它给您机会思考，从而让您理清头绪。请利用冷场来增加您的胜算。
- 暂停 - 暂时离开谈判桌，出去休息一下是可以的。暂停可以给您需要的时间来理清您的头绪，或者做一些报价或还价之前应有的思考。最起码，暂停可以缓解压力，特别是如果您感到对方在向您施加压力，迫使您接受您所不喜欢的交易的时候。
- 走开 - 您不是非达成交易不可。一笔不好的交易比不成交更为糟糕。如果您无法得到您来以前计划的最低期望值，那么就中止谈判，走开好了。您想要得到的交易在其它地方一样可以找到。