# 电话——谈判桌上的好道具

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-06-07

*电话——谈判桌上的好道具电话——谈判桌上的好道具 朋友，如果与你洽谈生意的对象是一位老奸巨猾的家伙，那么，借助电话，你可以在谈判中获得意想不到的效果，促使生意谈判成功。 1.故意透露信息 美国一家钢铁公司与一家钢材销售商在谈判桌前讨价还价，...*

电话——谈判桌上的好道具电话——谈判桌上的好道具

朋友，如果与你洽谈生意的对象是一位老奸巨猾的家伙，那么，借助电话，你可以在谈判中获得意想不到的效果，促使生意谈判成功。

1.故意透露信息

美国一家钢铁公司与一家钢材销售商在谈判桌前讨价还价，经过几个回合，仍没有达成协议。钢铁公司一位代表拿出移动电话拨通总部，同时作了记录。通话结束后，这位代表要求暂停谈判，并马上召集己方人员离开谈判室。几分钟后，钢铁公司人员返回到谈判室，表示决不低于那个价格。结果，双方就按钢铁公司提出的价格达成了协议。

原来，钢铁公司的电话记录写着几种直径的圆钢存货不多，有可能提价。他们在谈判暂停时忘记带走记录而留在谈判室了。自然地，他们一离开，销售商便获得了信息，因而同意了钢铁公司提出的价格。须知，这是钢铁公司特意策划的。 在谈判桌前，通过电话，你可以故意（看似无意）透露一些信息给对方。作为卖方，你可以透露出物价有可能上涨的消息，或者由于原材料紧张，涨价以及资金周转困难等原因，某产品可能暂停生产或缩减生产量等等消息。作为买方，你可以透露过些天将与另一家洽谈的消息，或者物价有可能下跌等等有利于己方的消息。由于这些消息是通过你与第三者在电话中对话而传到谈判对方的耳朵中的，就给对方一种假象，似乎是天赐良机让其得知了重要信息，从而增加了可信度。这就有利于你在谈判中处于主动地位，使谈判向有利于自己的方面转化。

2.虚拟竞争者

某化工研究所与一家洗涤剂厂就一种新型的洗涤剂生产技术转让问题进行谈判。洗涤剂厂以该新型洗涤剂尚未接受市场检验一时难以打开销路为由，提出分两次付清技术转让费，而研究所则坚持在技术资料转让时一次付清，双方互不相让，谈判陷入僵局。后来研究所接到另一家洗涤剂厂打来的一个电话，说是他们想就新型洗涤剂技术转让问题进行洽谈。正在谈判的洗涤济厂从旁听完电话后，便不再坚持分期付款了。

其实，这个电话是研究所预先安排的。这就是借助电话虚拟竞争者的方法。谈判前预先安排一个人在谈判的适当时候，作为竞争者（新的卖主或买主）打来电话，能刺激与你正在谈判的对方的购买欲或销售欲，促使对方不再犹豫不决，从而作出决断；或者能软化对方的强硬态度，降低其要求，促使谈判走向成功。

3.暗中计算

某机电公司与一家汽车制造厂进行谈判，在汽车价格上相持许久后，汽车厂提出一个新方案：汽车厂愿意将其中几种型号的汽车价格降到比机电公司所要求的价格还低，但要求将总金额提高1％。机电公司立即说有一件重要的事情要办理，拿起电话拨号并飞快地记录着。放下电话后，机电公司表示可以接受新方案，因而谈判获得成功。事实上，机电公司方面并没有真正打电话，而只是随便拨个号码，以打电话为名，迅速地将汽车厂提出的新方案进行计算，计算结果表明：新方案的总金额比机电公司提出的方案的总金额只略高一点。于是机电公司便同意了新方案。

假借电话暗中进行计算的方法，既可以用来接受一个新方案，也可以用来提出一个新方案；既可以用来打破僵局取得谈判成功，也可以用来避免接受一个于己不利的方案而上当吃亏。

4.搬出后台

谈判遇到难题时，你可以打个电话，请示后台，借助后台的要求来与谈判的对方讨价还价，使对方不便于正面攻击你，并钝化其锋芒。这种“后台”可以是上级，也可以是同事或亲朋好友，甚至可以根本不出现在电话中而只在你的头脑里。这是电话的独特作用。共2页，当前第1页12

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找