

### **1、采购员没有准备：**

如果你不知道你想要的是什么，或真正需要什么，那么销售者就试图施加一个看似正确的承诺来帮助你——其实是为了销售者自己的利益。而且，销售者可能觉得与一个几乎不明白自己想要说什么的人或团队打交道是浪费时间。

### **2、采购员过快做出承诺：**

没有什么比销售者更愿意听到你或你的公司早已决定与他们做成这笔生意的消息了。

### **3、采购员使用了不恰当的身体语言：**

所有好的谈判者都懂身体语言。没有说出的往往比真正说出来的更重要。

### **4、采购员披露竞争条款：**

销售者最愿意知道他们将不得不在哪些条款中妥协。销售者相信这一点：特别优秀的提供者都会被接受。

### **5、 采购小组出现争议：**

在恰当的时间和地点，即使是魔鬼的提倡也没有错误。然而，谈判小组必须在谈判桌上统一思路。

### **6、应该做的和不应该做的：**

最后，在几乎每次谈判中都有些典型的应该做的和不该做的事情。

采购员在谈判桌上应该做的和不应该做的

要关注于问题，而非人

尽可能地寻找共同点

让对方生理上觉得舒服

让对方心理上觉得舒服

当销售者与你分享信息时，也要让它分享你的信息

寻找额外的业务机会

不要立刻讨价还价，进入传统的谈判方式

不要讲得太多，强迫对方接受你的观点

不要贬低竞争对手

不要在讨论前就拒绝销售者的观点

不要激怒对方

不要面对机会犹豫不决