

采购谈判技巧 32 招

- 1、永远不要试图喜欢一个销售人员，但需要说他是你的合作者。
- 2、要把销售人员作为我们的头号敌人。
- 3、永远不要接受对方第一次报价，让销售人员乞求，这将为我们提供一个更好的机会。
- 4、随时使用口号：你能做得更好！
- 5、时时保持最低价的记录，并不断要求的更多，直到销售人员停止提供折扣。
- 6、永远把自己作为某人的下级，而认为销售人员始终有一个上级，这个上级总是有可能提供额外的折扣。
- 7、当一个销售人员轻易接受条件，或到休息室去打电话并获得批准，可以认为他所做的让步是轻易得到的，进一步提要求。
- 8、聪明点，要装的大智若愚。
- 9、在对方没有提出异议前不要让步。
- 10、记住：当一个销售人员来要求某事时，他肯定会准备一些条件给予的。
- 11、记住销售人员总会等待着采购提要求。
- 12、要求有回报的销售人员通常更有计划性，更了解情况。应花时间同无条件的销售人员打交道。
- 13、不要为和销售人员玩坏孩子的游戏而感到抱歉。
- 14、毫不犹豫地使用结论，即使它们是假的，例如：竞争对手总是给我们提供最好的报价，最好的流转和付款条件。
- 15、不断地重复反对意见，即使它们是荒谬的，你越多重复，销售人员就会更相信。
- 16、别忘记你在最后一轮谈判中会获得 80%的条件。

17、别忘记对每日拜访我们的销售人员，我们应尽可能了解其性格和需求。

18、随时要求销售人员参加促销。尽可能得到更多的折扣，进行快速促销活动，用数额销售来赚取利润。

19、在谈判中要求不可能的事来烦扰销售人员；通过延后协定来威胁他，让他等；确定一个会议时间，但不到场；让另一个销售人员代替他的位置；威胁你说你会撤掉他的产品；你将减少他产品陈列位置；你将把促销人员清场等等，不要给他时间做决定。

20、注意我们要求的折扣可以有其他名称；奖金、礼物、纪念品、赞助、小报、插入广告、补偿物、促销、上市、上架费、节庆、年庆、国际年庆等等。

21、不要让谈判进入死角，这是最糟糕的。

22、假如销售人员说他需要花很长时间才能给你答案，就是你说你已经和其竞争对手快谈妥交易了。

23、不要许可销售人员读到萤幕上的资料，他越不了解情况，越相信我们。（不要轻信采购出示的任何终局，采购最新的招数：给你看他与我们竞争对手的协定，不要相信这个协定，即使它是真的——笔者注）

24、不要被销售人员的新设备吓倒，那并不意味着他们已经准备好谈判了。

25、不论销售人员年老或年轻都不必担心，他们都很容易让注意我们要求的折扣可以有其他名称；奖金、礼物、纪念品、赞助、小报、插入广告、补偿物、促销、上市、上架费、节庆、年庆、国际年庆等等。

26、不要让谈判进入死角，这是最糟糕的。

27、假如销售人员说他需要花很长时间才能给你答案，就是你说你已经和其竞争对手快谈妥交易了。

28、年长者认为他知道一切，而年轻者没有经验。

29、假如销售人员同其上司一起来，应要求更多的折扣，并威胁说你将撤掉他的产品。对方上司不想在下属面前失掉客户通常就会让步。

30、每当一个促销正在一个别的超市进行时，问销售人员：你在那 做了什么，并要求同样的条件。

31、永远记住：你卖而我买，但我不总买你卖的。

32、在一个伟大的商标背后，你可以发现很多没有任何经验的仅仅靠商标的销售人员。