

采购最绝的五大手法

- 1) 死磨硬泡篇：见过最长的谈判是在 2000 年，从早 8：30 一直到下午 5：30，中午没吃饭！除了上厕所屁股没离座位。把供货商的脸色都气歪了，因为谈判的标的是单价再降\$5,而单价是\$1000 左右。最后供货的服了，饿的！
- 2) 恐吓威胁篇：不降价我走了？！供货的那么多，我干嘛非跟你泡？——其实，供货的那么多，你干嘛上我们这来了？还不是我们的质量好，而且前期报价中已经是最低的了。恐吓篇中还要特别提到上次说的供货方已经被控制的情况：不便宜点再也不来了，消失了
- 3) 你货不好篇：上次的货就出问题了，还没和你们算帐呢！今天既然不便宜，咱们一块算了，你们赔！
- 4) 别人便宜篇：你的同行都便宜卖了，你们怎么就是不开窍？——其实若别人都便宜卖给你了，你还跑我们这来！
- 5) 转移话题篇：每一次供货方谈价格确定的根据，就立刻打断。然后顾左右而言它。就是不让你说理由！心理承受力不强的，尿都能憋出来。