# 商务谈判的流程

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-06-09

*\"我们永远也不要惧怕谈判。但是，我们永远也不要由于惧怕而谈判。\"你认为约翰 · 肯尼迪说这番话时想的是什么？你在谈判中是否曾经有过惧怕的感觉？谈判是不可避免的。和恐惧感一样，它是生活中一个天然的组成部分。如果你懂得恐惧是某种形式的压力，也就...*

\"我们永远也不要惧怕谈判。但是，我们永远也不要由于惧怕而谈判。

\"你认为约翰 · 肯尼迪说这番话时想的是什么？你在谈判中是否曾经有过惧怕的感觉？谈判是不可避免的。和恐惧感一样，它是生活中一个天然的组成部分。

如果你懂得恐惧是某种形式的压力，也就不难理解，如果你没有做好充分准备，为什么恐惧会在谈判中突然间冒出来。任何交易都会由于不确定的感觉而被毁掉。

如果你知道了在谈判前、谈判中和谈判后需要了解什么和应该怎么做后，你就知道了如何扮演上述这些角色。 调查研究和计划 认识谈判的调查研究和计划阶段的重要性。

了解每次谈判前都应该调查研究的3个方面。 了解在特定的情景中可能影响谈判的环境因素。

排列成功地计划谈判结果需要遵循的步骤。 展示 认识到在谈判过程中出色地进行展示会给你带来益处。

根据STAR模式，选出有效地组织展示的要点。 选出成功地利用视觉辅助手段强化展示效果应注意的事项。

明确成功地进行展示的方法。 讨价还价 认识在谈判中有效地完成讨价还价阶段的重要性。

排列主动采取讨价还价立场需要遵循的步骤。 了解谈判中使用的强迫型和说服型的方法。

明确关于做出让步的公认的指导原则。 签署协议和取胜 认识在谈判中有效地完成签署协议阶段的重要性。

识别在特定情况下表明应该适时签订协议的信号。 了解构成一个有效协议的关键要素。

了解如何评价谈判的各个方面。

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