

10 招让你变身谈判专家

© 转载

你能否获得自己想要的东西，对于事业的成功来说非常重要。有时你错过了一笔生意，就会失去一项竞争优势——比如对于企业增长至关重要的资源、客户或销量。

那么你怎样才能确保自己拿下一笔生意呢？这全然取决于你的谈判策略。为此，我们采访了青年企业家协会（YEC）的十名成功企业家，询问他们对以下问题的看法：

问：要想抓住一次重大商机并拿下这笔生意，怎样的谈判策略才是有效的？

1. 给对方找一个竞争对手

不管你是一家刚成立的创业公司，还是全球知名的大企业，谈判的关键往往在于“借势”。除了跟你谈判的这家公司之外，是否还有别人能提供类似的服务？如果你真想做成这笔生意，最好的方法就是给对方设定一个坚决的最后期限，并且告诉他们：“我们愿意跟你，不过某某某已经准备好顶替你们的位置了。”—— Modify Watches 公司 CEO 艾伦·史瓦茨。

2. 寻找共同利益空间

你应该花时间研究一下对方的目标，尽量通过谈判提高双方的共同利益。比如如果对方不愿意在价格上让步，那就把谈判重点放在合同的其他方面，比如质保时长和质保范围，大量采购时的折扣，以及其它可能为双方带来更大利益的条款。—— Bend Law Group, PC 创始人道格·班德。

3. 发现对方的主要谈判动力

一定要真正了解对方的主要谈判动力，并且要把精力着重放在这个因素上。没有牛排不算正餐，对方的主要谈判动力好比牛排，其它所有因素充其量只是浇在牛排上的汤汁。所以既不要把双方的协议搞得过于复杂，也不要脱离了主题。

你应该清楚解释并强调对方如何能通过合同得到他们真正想要的东西。

4. 直截了当问他们怎样才肯签字

很多时候，一些重大的商机仅仅是因为一两个细节问题，导致客户最终没有签字，让煮熟的鸭子飞了。所以你要坦率、直白、简单地向对方发问：“到底怎样才能把这件事解决？我要怎么做才能让您开绿灯？”这种时候，你要设身处地为对方着想，让客户帮助你一起解决眼前的问题。—— ZinPak 创始人金·考普。

5. 知道自己的底线条件

你应该深入了解公司以什么样的条件签约才能有利润。也就是说，你得明白合同价格需要高于多少才能盈利，以及你能最多为这个商机付出多少时间和精力。你对这些问题有了确切的答案，才有可能签订一份最理想的合同。同时你也才能知道什么时候该放弃没有利润的合同。—— Start Ranking Now 公司 CEO 妮可·穆诺兹。

6. 漫天要价，落地还钱

在谈判过程中，要时刻做好妥协的准备。我最近学到了一种很不错的妥协的艺术：如果你只需要一件东西，那么你就要向对方要求三件，而你所需要的那一件应该是实现难度最低的。这样一来，如果对方难以实现所有条件的话，你就可以说：“好吧，那两个条件也就算了，剩下的一个条件必须要达到。这样总可以了吧？”—— V. I. P. Waste Servies 公司 CEO 杰西·利尔。

7. 站在对方角度看这笔生意

每一个商机都牵扯到不只一方，所以你不妨想想：“这笔生意对他们有什么好处？”因为这可能比思考“它对我有什么好处”更重要。要学会从全面的角度看事物。如果你看不出这笔生意对方有什么好处，就不要贸然签约。跟一个对的人或对企业签一笔小生意，强过跟一个错的人或错的企业签一笔大生意。你要考虑客户关系的长远价值。—— 2 Hounds Design 公司总裁艾丽莎·纳瓦罗。

8. 善于倾听，因势利导

我们在谈判时总会带着各种预期和偏见。我与潜在伙伴和厂商谈判时，经常会陷入令人沮丧的气氛，因为大家经常会话不投机。所以你要学会倾听对方说话，并且准备改变你的谈话方式和内容，与对方保持一致，这样才能继续谈下去。这对于技术类的话题尤为重要——别指望他们懂的你都懂，也别指望你懂的他们都懂。—— Future Hosting 公司 CEO 维克 · 帕特尔。

9. 假装很难被搞定

在商业的世界里，一个成功会吸引来另一个成功。在谈判时，采取一个自信的姿态，对于谈判的成功是极为重要的。如果你想谈成这笔生意，就要装出你并不需要它的样子。但是不要显得傲慢自大，你需要的是耐心和冷静，不要轻易犹豫。在说话时要显得强势且无所畏惧，仿佛随时拍桌子走人也不在乎的样子。—— Bull & Beard 公司 CEO 罗比 · 伯尔萨姆。

10. 告诉他们你没有最终拍板权

我经常会在谈判时跟对方说，我需要“回去考虑考虑”，并且咨询一下其他高层的意见，然后才能做出重大决定。我认为在一笔重大交易过程中，最糟糕的事莫过于在对方的压迫下做决定。如果他们真想跟你，他们难道再等不了 24 个小时吗？如果他们强迫你现场做出决定，那么这就是一个需要警惕的信号。—— I Print N Mail 公司总裁安德烈 · 钱德拉。（李政道/供稿）