

# 多商家异业联盟合作谈判技巧

产品名称	多商家异业联盟合作谈判技巧
公司名称	广州羿蝉云科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区灵山东路7号大厦4层401-10房（仅限办公）
联系电话	13922239485 13922239485

## 产品详情

首先，应该是一套合理有效的跨行业合作规划方案。其次，在与合作候选人谈判时，我们还需要运用一些技巧来提高谈判的成功率。

免责声明:素材来源转载于网络，仅供参考，如有侵权请联系删除！非平台方及客服，不是要做系统软件的一律勿扰!(看清楚再联系)，如有定制需求请联系软件开发！

### 一、让合作商家看到你真的在帮助他

这是一个基本点，通过陈述你如何帮助对方获得客户，而不是我想做什么来吸引对方的兴趣和关注。

### 二、描述利益而不是痛点

真正给合作企业留下深刻印象的不是他们的痛点，而是他们直接带来的好处。简单地说，通过这个活动计划，我能给你带来什么好处，而不仅仅是你目前的客户获取效果不好。当然，我们可以通过揭露痛点来抛出利益点，但明确的利益点陈述可以真正打开潜在的合作伙伴，给他们信心。

### 三、告诉商家异业合作是排他性的

你的合作是排除所有潜在的竞争关系，一旦形成利益冲突，潜在的合作伙伴就会被排除在外。换句话说，你有很多选择，如果他不和你合作，那么你也可以和他的竞争对手合作。

### 四、告诉商家你们的合作有一定的门槛

成功的多商家异业联盟需要投入一定的资源来吸引消费者。因此，确保每个合作企业都投入了足够的资源，以便对新企业传达足够的信心，并相信该活动能够成功。