

# 外贸人干货分享：80%的外贸人都不知道的谈判技巧，助你在谈判中稳占上风！

产品名称	外贸人干货分享：80%的外贸人都不知道的谈判技巧，助你在谈判中稳占上风！
公司名称	深圳市实测通技术服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	测试周期:5-7天 寄样地址:深圳宝安 价格费用:电话详谈
公司地址	深圳市罗湖区翠竹街道翠宁社区太宁路145号二单元705
联系电话	17324413130 17324413130

## 产品详情

在贸易往来中，谈判十分重要，特别是外贸行业，与老外谈判那更是不易。因此掌握一些积极的谈判技巧会进一步拉近你与外贸客户之间的距离。下面分享一些技巧，助你在谈判中稳占上风！

01

### 了解行业情况

首先，外贸人要了解行业价格水平，清楚自家产品在行业内的价格级别。其次，了解自家产品优势，了解客户的公司规模、公司能力、客户采购习惯，这些都是与客户谈判时的底气所在，可以增加谈判的成功率，所谓知己知彼，才能百战百胜。

02

### 制定差异化价格策略

针对不同的客户，做出不同的价格策略，千万不要一概而论。比如，欧美客户的产品诉求是质量高、交期短、服务好，那就可以适当把价格调高一点，当然品质和服务也需要达到客户的标准，价格谈判才能更顺利。而一些第三世界国家的客户，需求数量大，这时候可以定相对低一点的价格策略。

03

### 了解客户需求并耐心解答

在谈判过程中，细心留意客户care的关键点是产品质量、价格方面还是包装、运输方式、交货期或者付款方式等等。在沟通的过程中一一为客户耐心解答，打消客户的疑虑。这样有助于在谈判的时候抓住重点，有利于\*终促成合作。

04

### 底牌别亮太早

如果在谈判中一开始就大幅让步，亮出自己的底牌，那么会处于十分被动的地位。在谈判之前，一般都会准备三个价格：高于理想价格的价格、理想价格、低于理想价格的价格。

当谈判刚开始时，可以先对产品优势进行宣传，拿高于理想价格的价格表交给客户，看客户对这个价格的反应。如果客户不满意，根据这个价格跟客户进行价格商议，适当降低标准，将理想价格提出，看客户能否接受。理想价格通常就是本产品在市场上的正常价格，很多客户都会愿意接受。如果客户还是不愿意接受的话，可以再将\*低价报给对方。

05

### 谈判时学会交换条件

如果顾客提出的要求有些为难的话，可以采取“以一换一”的原则：满足客户一个条件同时再提出一个条件。

比如，在价格上稍作妥协，那么就可以要求客户加大订单量或者在付款方式上有所变动。既能满足客户，又不会吃亏，这样双方都能得到满意的结果，营造出双赢的局面，皆大欢喜。

06

### 管理好客户期望

外贸业务员要非常小心地管理客户的期望值，不要让客户有超出公司能力的预期。要知道，希望越大失望越大，让步越让越小。在还是搞不定的情况下，先取得客户的同意，给一个价他不再还的基础上，让这个1%。\*终实在还搞不定，就送个小礼物，暗示我也想给你，但确实给不了了。

有的业务员不懂得管理客户的期望值，一开始就大幅度让步，结果一下子把底牌都用了，结果客户不会觉得你已经让到底了，反而会觉得余地很大，那谈判就陷入僵局了。

07

### 保持良好的沟通态度

在外贸谈判中，沟通态度是决定双方交谈氛围的重要因素。

在谈判过程中，要避免因为逞一时口快而丢了客户的行为。当客户提出一个很难满足的要求时，你一定要让客户觉得你很配合、很诚恳，但是考虑到成本等种种原因，确实是有困难的，取得客户的谅解。

08

### 要有解决问题的诚意

当客户向你抱怨时，你应该做的不仅是安抚，而是解决问题的办法和诚意。你的一句“Please tell me about

it" 或 “ I'm sorry for my error and assure you I will take great care in performing the work ” ，令对方觉得你有责任感，也会恢复对你的信任。

09

让客户觉得他赢了

客户从你这儿购买的，不仅仅是产品，还有服务。让他觉得倍受重视，非常重要。即便在谈判中，也要处处让客户觉得他被尊敬。如果谈判中，你的价格目标达到了，但事后客户觉得自己输了，下个订单可能就不是你的了。

10

不浪费客户的时间

在沟通开始以前，\*\*事先确定好客户的日程安排，并尽量配合。当你和客户谈好了一切细节以后，你对他说 “ I ’ ll have my secretary type the contract for you to sign at once,then I ’ ll drive you to the airport for your flight at 7:00. ” ，想必他一定会感激你的周到细心，因此也会采取合作的态度。

写在\*后

谈判是一门艺术，但更像一场战争，处在一线的业务谈判时除了心态问题，更重要的是业务员的专业能力，当然在谈判前了解客户信息与自身产品的行业情况同样也很重要。