

外贸谈判需要注意什么？总结zishen外贸员谈判的五个技巧

产品名称	外贸谈判需要注意什么？总结zishen外贸员谈判的五个技巧
公司名称	深圳市红三羊供应链有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区南湖街道东门南路1006号文锦渡口岸综合报关大楼628E
联系电话	0755-25108873 18807550903

产品详情

外贸谈判的三个阶段外贸工作就是一个不断沟通、谈判的过程，客户询价时会进行价格谈判，客户在了解产品时就是在进行产品谈判，经过了这两个阶段，外贸员还需要经历交易条件谈判。做外贸工作，在与客户谈判时，谈判的内容主要分为三个方面，分别是价格谈判、产品谈判、交易条件谈判，由于这三个方面的谈判内容是逐渐递进的，因此，我们可以将其称为谈判的三个阶段。

1.价格谈判所谓价格谈判，大多是从客户的询盘开始的。基本上很多客户都会先发邮件询问价格，然后再谈论其他的，如果客户不先问价格，反而会让人觉得对方不是真正想要做生意的，是另有目的。在这个阶段，外贸员的报价水平决定了是否有机会与客户展开进一步的沟通谈判。在互联网时代，价格的透明度很高。所以，不要闭目塞听，除非你处于垄断地位，否则报价就要合理，而不要高得离谱，不然你只会既丢了订单又丢了信誉。

2.产品谈判当客户接受了你的产品价格后，你们的谈判就进入到了第二阶段——产品谈判阶段。在这个阶段中，客户会问你产品的细节、参数，以及在实际应用中可能会出现的问题、解决的方式等。在这个阶段，外贸员要详细地给客户答疑解惑，让客户对这款产品满意，了解这款产品的性能与优势，将其与市面上的其他产品区别开。因此外贸员要对自己销售的产品有了解，最好能够掌握产品的特性，以便及时、全面地表达出产品的优势，更好地解答客户的疑惑。进入了产品谈判阶段，也不意味着客户就一定会购买你的产品，要说服客户，外贸员就要说出自己的产品好在哪里，而不是一味地告诉客户你的产品好。

3.交易条件谈判一般来说，如果客户真的对你的产品感兴趣，想要购买此款产品，那么他们除了会关注价格与产品的细节外，还会反复询问你交易条件，比如付款方式、交货期等。因为这些交易条件在外贸中是很重要的，对一单生意的成交会产生很大的影响。如果客户只是在前期与你讨论价格和产品的细节，而对其他交易条件只字不提，那么客户很可能只是在比较，只是在做调研，而并不是真正的购买者。可以说，只有你的报价在客户的心理预期之内，或者在客户可接受的范围内，客户才会有跟你谈论产品特性与细节的可能，而只有你的产品性能满足了客户的要求，客户才会进一步与你商讨其他交易细节，你们才可以进行进一步的交易谈判。其实，在外贸工作中，如果已经进入了交易谈判的环节，说明客户对你们的产品和价格都比较满意，那么只要你们在交易条件方面下点功夫，客户基本上就会被你们拿下。当然，也有的外贸员在进行到这一步后还会丢单，不是付款方式无法满足客户的要求，就是出现一些其他的小问题。其实，做外贸工作，外贸员要懂得灵活应对。如果对方提出了一些对你们的成交影响并不大的交易条件，那么以提出其他的条件来交换，满足对方的这个条件也未尝不可，而不必直接将客户挡在门外。毕竟，如果你们已经通过了前面的两关，而被这最后的一个小关卡卡住，那之前的

付出与努力不就都白费了吗?外贸新认识：90%以上的订单都会卡在价格谈判上。不论是对自身产品的价格定位不准，盲目报价，还是寄希望于客户讨价还价，然后自己再降价销售。只要你的价格定得不能让客户满意，那么你就很可能会失去与客户进一步谈判的机会。资深外贸员的谈判之道谈判很重要，一场成功的谈判会将原本机会渺茫的订单拿下，一场失败的谈判会将原本要到手的订单“拱手让人”。学习那些成功的、资深的外贸员的谈判之道，你在谈判中将会表现得更好。同样是外贸员，可是有些人就能通过谈判拿下订单，有些人的谈判却屡屡不顺。外贸员的失败除了是因为客户难应付，难道就没有其他原因了吗?应该还有一个最重要的原因:外贸员自身的谈判能力。资深的外贸员都有自己的谈判方法，他们明白，谈判不是辩论，谈判的最终结果是实现双赢。除了准备好资料，做好成交的充分准备外，他们在谈判中还会关注以下细节。

- 1.关注客户的注意力人们注意力集中的时间是有限的，一般来说，成年人的注意力集中时间可以保持在30~40分钟之间。因此，在谈判的开始，很多资深的外贸员会将此次合作中出现的主要问题提出来，并与客户商讨解决方案。由于客户此时的精力旺盛，注意力也很集中，因此，解决问题的效率会很高。而在谈判进行了半小时后，资深的外贸员便不会再像之前一样，提出各种各样的问题，而会与客户谈论一些比较容易解决的小问题，或者与客户聊一聊与工作关联不是很密切的话题。这样的谈判风格看似后期浪费了不少时间，但前期的效率是很高的，而且双方都不会觉得谈判很枯燥，很消耗精力，反而会享受这种沟通协商的过程，从而便于外贸员给客户留下一个好印象。
- 2.善于聆听客户的话什么样的外贸员最惹人烦呢?--总是急于打断客户、反驳客户的外贸员。资深的外贸员懂得聆听客户的话，不会只顾着自己说，他们知道谈判不是一个人的独角戏，而是一个你来我往的过程。客户说得越多，外贸员就越能了解客户的想法，越能有针对性地给出解决问题的建议。因此，有时候，听客户说自己说更有利于谈判的顺利进行。
- 3.不急于回答客户的问题当客户问了一个问题后，如果外贸员可以快速回答出来，当然可以突显出外贸员专业的一面，但是有些客户可能也会对这种做法反感，觉得外贸员没有经过认真地思考，只是在随意地应付自己而那些成功的、资深的外贸员，很懂得拿捏节奏。当客户提出问题后，他们会犹豫、思考一阵，然后再给出“深思熟虑”的答案，给客户留下“我很负责，我对你们提的问题很重视”的感觉。在客户提出问题后，给自己留出时间去思考，也便于外贸员考虑一下客户是否在问题中设置了什么陷阱，是不是在故意试探自己。
- 4.初始报价靠谱，但不是最优很多人都有这样的体验:在购物时，即使对方给出的价格在自己的心理预期内，但还是会试探性地问一句“是否可以降价”。如果对方没有降价人们会犹豫一下;但如果降价了，大多数人都会毫不犹豫地付钱购买。其实，在谈判中，很多客户也都存在这样的心理，即使他们觉得这个价格可以接受，但还是会希望对方能再给自己一些优惠。根据客户的这种心理，资深外贸员在进行初始报价时一般就会先报一个靠谱但并非最优的价格。如果客户真的有合作意向，接下来他们也会稍微给客户降降价，促进成交。若是发现客户很中意产品，但一直在价格上纠结，外贸员通常会在与客户的多次谈判后给客户一个最优价格。
- 5.不会忽略客户的同伴有经验的外贸员会关注与客户同行的每个人的感受。不论对方是什么装扮、什么长相，在谈判时，外贸员都会给予他们足够的尊重与重视，耐心地解答他们提出的问题。毕竟，与国外客户合作，他们不辞辛苦地远道而来，谈重要的单子，肯定不会随随便便派几个人过来，因此，来的这些人一定有他们来的道理，比如是公司的管理人员、技术人员等，而他们的想法与感受也会在一定程度上影响与外贸员对接工作的客户的想法。成功不是毫无道理的，失败也不是没有缘由的，多学一学资深的外贸员的谈判之道，你在这个行业才会做得越来越好。

外贸新认识：在谈判中，有经验的外贸员会将自己置于一个非决策者的位置上，这样，当对方苦苦相逼时，外贸员就可以表示自己只是按照领导的要求办事，实在没办法再退让。当然，这样做的目的也是想要以一个不错的条件成交。