

服装店线上拿货埃文格子羊毛毛呢外套女

产品名称	服装店线上拿货埃文格子羊毛毛呢外套女
公司名称	武汉爱弗瑞服饰有限公司
价格	.00/件
规格参数	品牌:埃文 库存:10000 份数:100
公司地址	武汉市东西湖区九通路15号爱弗瑞服饰批发中心
联系电话	15902751355

产品详情

服装店线上拿货埃文格子羊毛毛呢外套女

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装店线上拿货、播服装几折拿货、服装大家一般在哪儿拿货。

谈判的目的是要达成双赢方案。然而在现实生活中，一个要榨橘子汁，而另一个要用橘子皮烤蛋糕的情况毕竟太少见了。你坐在一个买家面前，你们心中都抱着同样的目的。这儿没有魔术般的双赢解决方案。他/她想要的是低价，你想要的是高价。他想从你的口袋里掏出钱来，放进他的腰包里。强力销售谈判则完全不同。它教你如何能在谈判桌上获胜，同时让对方觉得他也赢了。实际上，正是这种本领决定了一个人能否成为强力销售谈判高手。跟下棋一样，运用强力销售谈判技巧必须遵守一套规则。谈判和下棋大的区别在于，谈判时对方不知道这些规则，只能预测你的棋路。棋手将象棋中的这几步战略性走棋称为“棋局”。开局时要让棋盘上的局势有利于你。中局要保持你的优势。进入残局时利用你的优势，将死对方，用在销售上就是要买方下单。谈判不要局限于一个问题。如果你解决了其它所有问题，后只剩下价格谈判，那么结果只能是一输一赢。如果谈判桌上多留几个问题，你总能找到交换条件达成公平交易。人们的谈判目的各有不同。销售人员的大误区就是认为价格是谈判中的主导问题。很明显，许多其他因素对买方也很重要，例如产品或服务的质量，按时送货和灵活的付款条件。不能得寸进尺，过于贪婪。在谈判中不要捞尽所有好处。你或许觉得自己胜了，但如果买方觉得你击败了他，你的胜利又有何用？所以要留点好处给对方，让他也有谈判赢了的感觉。谈判行为是一项很复杂的人类交际行为，它伴

随着谈判者的言语互动、行为互动和心理互动等多方面的、多维度的错综交往。