

小品牌女装进货渠道艾利欧20年冬装新款女式风衣外套

产品名称	小品牌女装进货渠道艾利欧20年冬装新款女式风衣外套
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:艾利欧 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

小品牌女装进货渠道艾利欧20年冬装新款女式风衣外套

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、11月份女装进货、服装从哪里拿货、工厂服装尾数可以直接拿货吗。

通常的谈判也容易将谈判的焦点集中在价格上。例如，一位精明的卖主会把自己的产品讲的天花乱坠，尽量抬高自己产品的身价，报价要尽量高；而另一位出手不凡的买主也会在鸡蛋里挑骨头，从不同的角度指出产品的不足之出，从而将还价至少压低到对方出价的一半。后双方都会讲出无数条理由来支持自己的报价。后谈判在无奈情况下成为僵局。如果不是僵局，那么通常是一方作出了一定的让步，或双方经过漫长的多个回合，各自都进行了让步，从而达成的是一个中间价。这样的谈判方式，我们在商务活动中是非常常见的。上述谈判方式，我们在谈判学上称之为“立场争辩式谈判”。立场争辩式谈判的特点是，谈判每一方都在为已的既定立场争辩，欲通过一系列的让步而达成协议。立场争辩式的谈判属于普通的传统谈判方式。许多介绍的谈判技巧也都是从这个出发点来谈的。然而，我们认为，如果在商业活动中，大家都遵循这样的谈判原则与技巧，往往会使谈判陷入一种误区。我们从实践中得到的教训却是，这种谈判方式有时后谈判各方会不欢而散，甚至会破坏了双方今后的进一步合作机会。因此，我们在这里就提出一个谈判要达到什么目的和遵循什么标准的问题。从商务角度来看。谈判应使得双方都得到商务发展的机会。为此，我们遵循的谈判原则与技巧至少应满足以下三个标准：谈判中，人的因素除

了观念问题之外，情感表露也对谈判能产生重要影响。当然，我们期待谈判对手的感情泄露能有助于谈判的顺利进行。服装批发哪里比较好？休闲外贸看站西

站西这几年名气很大，像几个比较知名的站西广场、金宝、金象、凯荣都等人流量都比较大，因为批零兼售，所以来这里的不仅仅是服装从业者，还有很多终端顾客，所以批发时需要耐心和一定的议价能力。站西主营的是男士休闲运动装，不过站西广场跟凯荣来这两个场的韩日欧版的女装也很多，所以拿时尚女装和外贸仿单一定得去这两个商场看看。