# 【商务谈判技巧8条法则】商务谈判技巧，拒绝的艺术

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-05-30

*卖主能不提供资料和成本分析表给买方吗?这是很不容易做到的。但是，倘若运用了以列的方法，即使是最坚持的买方也会让步的。一、为公司的政策所禁止;二、无法得到详细的资料;三、以某种方式提供资料，使即些资料根本不起作用;四、找借口长期地拖延下去;五...*

卖主能不提供资料和成本分析表给买方吗?这是很不容易做到的。但是，倘若运用了以列的方法，即使是最坚持的买方也会让步的。

一、为公司的政策所禁止;

二、无法得到详细的资料;

三、以某种方式提供资料，使即些资料根本不起作用;

四、找借口长期地拖延下去;

五、向对方解释无法提供资料的原因，例如，防止商业秘密或者专利品资料外泄;

六、解释：倘若要拼合成本和价格分析表的话，往往需要很高昂的费用;

七、使买方公司的某个高级人员替卖方说明，卖方的价格一向很公道，否则早就经不起竞争了。卖主所提供的资料，是和他所下的决心成正比例的，一声坚定而巧妙的“不”对自己是相当有利的。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找