

雍和产业销售咨询研究院

Nobleharmony Industrial Sales Consulting & Research Institute

硬科技销售谈判准备清单——守住价格，赢得订单

Hard Technology Sales Negotiation Preparation Checklist – Maintain Price Integrity to Secure Orders





工具包：硬科技销售谈判准备清单——守住价格，赢得订单

一、讲义：硬科技销售谈判的核心方法论

1.1 为什么硬科技销售需要专门的谈判策略？

在硬科技销售中，谈判不是“最后一公里的讨价还价”，而是整个销售过程中最考验功力的环节。与快消品或标准SaaS不同，硬科技谈判有以下几个鲜明的特点：

特点	表现	谈判中的影响
投资金额大	几十万到几千万不等	客户压价意愿强，采购部门介入深
技术复杂度高	方案涉及大量定制化内容	谈判的“灰色地带”多，容易产生分歧
决策链长	涉及技术、业务、采购、财务等多方	不同角色关注点不同，谈判时立场可能矛盾

替代成本高	客户更换供应商需要重新验证、培训、调整产线	这是你最重要的谈判筹码——你的不可替代性
-------	-----------------------	----------------------

核心认知：谈判不是“割地求和”，而是“价值交换”。

- 价格不是唯一筹码
- **你的目标是守住底线，而不是赢下每一个条款**
- 最好的谈判结果是：你觉得不亏，客户觉得赚了

1.2 谈判准备的四个核心问题

在走进任何一场谈判之前，你必须清楚以下四个问题的答案：

问题一：我的底线是什么？

- 价格底线：最低能接受的价格是多少？（低于这个数，宁可不做）
- 条款底线：哪些条款绝对不能让步？（如付款条件、质保期、知识产权归属）

问题二：我的筹码有哪些？

除了价格，你还可以在哪些维度上**提供价值或做出让步**？

筹码类型	例子
服务	延长质保期、提供额外培训、缩短服务响应时间
交付	缩短交付周期、分阶段交付、提供备品备件计划
付款	分期付款、提供融资方案、调整付款节点
技术	提供定制化功能、开放API接口、联合研发机会
关系	高层互访、战略合作协议、优先供应权

问题三：客户的BATNA是什么？

BATNA（Best Alternative To Negotiated Agreement，最佳替代方案）

即：如果客户不跟你合作，他的最佳选择是什么？

客户的BATNA越强，你的谈判地位越弱；客户的BATNA越弱，你的谈判地位越强。

你需要提前判断：

- 客户是否真的有其他供应商可选？
- 客户切换供应商的成本有多高？
- 客户内部是否已经倾向于某个方案？

问题四：谈判中要坚守的三个原则

原则	解释
不要先出价	尽量让客户先出价，这样可以了解他的心理价位
不要轻易让步	每次让步都要换取等价回报，不要免费让步
不要害怕沉默	客户出价后，即使觉得可以接受，也不要立刻答应。沉默或思考一下，让客户觉得他可能需要付出更多

1.3 让步策略框架

让步不是“退让多少”，而是“如何退让”。

让步策略	做法	适用场景
交换式让步	“我可以在这个价格上给您5%的折扣，但付款条件要从3-3-4变成5-3-2。”	客户要求降价，你希望在其他方面获得补偿
分步式让步	“我最多可以在价格上给您3%的折扣。但如果您今天签合同，我可以再多申请1%。”	希望加速成交或锁定客户
条件式让步	“这个价格可以，但前提是贵公司需要承担运输和安装费用。”	避免被“价格锚定”，通过其他条款对冲降价

最后通牒式	“这个价格已经是我们能给出的最大支持了。如果再降，我们可能在服务响应时间上做出调整。”	客户持续施压，需要明确底线
-------	---	---------------

让步的核心原则：

- 每次让步都要有价值回报（“我给你A，你给我B”）
- 让步幅度由大到小（让客户觉得“到底线了”）
- 不要免费让步（任何让步都要换取客户同样价值的让步）

二、检查清单：谈判准备自检清单

在进入任何一场正式谈判之前，逐项检查以下内容。

序号	检查项	完成情况	备注
目标与底线			
1	是否明确了本次谈判的“理想目标”（最想达成的结果）？	☐ 是 ☐ 否	
2	是否明确了本次谈判的“底线”（低于此不签）？	☐ 是 ☐ 否	
3	是否将“底线”记录在案，并提醒自己在谈判中不要突破？	☐ 是 ☐ 否	
BATNA分析			

4	是否分析了我方BATNA（如果不与客户签约，我还有什么选择）？	☐ 是 ☐ 否	
5	是否分析了客户BATNA（如果客户不与我签约，他还有什么选择）？	☐ 是 ☐ 否	
6	是否基于BATNA判断了双方的谈判地位（谁更迫切需要达成协议）？	☐ 是 ☐ 否	
筹码准备			
7	是否列出了你手头所有的谈判筹码（价格外至少3项）？	☐ 是 ☐ 否	
8	是否为每个筹码设定了“交换条件”？	☐ 是 ☐ 否	
9	是否准备了“如果客户要求降价，我的回应方案”？	☐ 是 ☐ 否	
心理与团队准备			
10	是否设定了“绝不先出价”的原则？	☐ 是 ☐ 否	
11	是否在团队内对齐了谈判立场和底线？	☐ 是 ☐ 否	

12	是否准备了应对常见施压话术 （如“你们价格太高了”“我再想想”）？	☐ 是 ☐ 否	
总分	（每项“是”计1分）	/12	≥10分：谈判准备充分；<10分：需要补充

三、模板：谈判准备清单 + 让步策略框架 + BATNA评估卡

3.1 谈判准备清单（填写模板）

项目	填写内容
谈判项目名称	
客户名称/代表	
我方谈判团队成员	
谈判时间/地点	
一、谈判目标	
理想目标	
可接受目标	
底线目标	
二、BATNA分析	
我方BATNA	
客户BATNA	
谈判地位评估	☐ 我方占优 ☐ 客户占优 ☐ 势均力敌
三、我方筹码清单	

筹码1	交换条件：
筹码2	交换条件：
筹码3	交换条件：
四、预判客户可能的要求	
客户可能的要求	我的回应方案
1.	
2.	
3.	
五、谈判后的行动	
如果达成协议：下一步做什么？	
如果未达成协议：下一步做什么？	

3.2 让步策略框架

让步序号	让步内容	价值（对客户）	要求交换的条件	底线（已到/未到）
第1次让步	如：价格降3%	高	客户预付比例从30%提高到50%	未到底线
第2次让步	如：提供额外2年质保	中	客户将合同期限延长至3年	未到底线
第3次让步	如：免费提供首次培训	低	客户承担运输费用	接近底线
第4次让步	如：价格再降1%（最终让步）	高	客户须在24小时内签约	已到底线

让步原则：

- 每次让步的“幅度”由大到小，让客户觉得“快到底了”

- 每次让步都要换取“等价或更优”的回报
- 明确标记：哪一次让步后，你已经触及底线
- 超过底线，宁可签

3.3 BATNA评估卡

项目	我方	客户方
如果不达成协议，最佳替代方案是什么？	（如：把资源分配给另一个更优质的项目）	（如：继续使用现有方案，或转向另一家供应商）
这个方案的可实现性？	☐ 高 ☐ 中 ☐ 低	☐ 高 ☐ 中 ☐ 低
这个方案的成本/代价？		
这个方案带来的收益/价值？		
整体评估：BATNA强度	☐ 强（我们有不错选择）	☐ 强（客户有不错选择）
	☐ 弱（我们更需要这个单）	☐ 弱（客户更需要我们）
基于BATNA的谈判策略		



四、框架/信息图：硬科技谈判四步框架图

(以下内容可制作为一页信息图，用于内部培训或谈判前参考)

硬科技销售谈判四步框架图

步骤	内容
第一步：准备	• 明确底线（低于此不签） • 分析BATNA（双方谁更需要这个单？） • 列出筹码（除了价格，你还有哪些牌可以打？）
第二步：开场	• 不要先出价（让客户先出，了解他的心理价位） • 重述价值（开场时重申方案的价值，建立谈判底气） • 保持自信（硬科技的你，有足够的技术和案例底气）
第三步：交换	• “如果我可以在价格上调整X%，贵方能否在Y上给我们更多支持？” • 让步幅度由大到小（让客户觉得“到底线了”） • 不要免费让步（任何让步都要换取等价回报）
第四步：收尾	• 达成协议后，第一时间确认关键条款（书面/邮件） • 明确下一步行动和时间节点 • 如果未达成，设定“冷却期”并约定下次沟通时间
金句	谈判不是割地求和，谈判是价值交换。 你的目标不是赢下每一个条款，而是守住底线，让双方都觉得值得。

五、避坑指南：硬科技谈判中最常犯的4个错误

错误	表现	后果	正确做法
没有准备底线	客户每压一次价，你就退一步	最终价格低于成本，项目亏本做	提前设定底线，写在纸上，谈判时时刻提醒自己
忽视BATNA	觉得“这个单一定要拿下来”	容易被客户牵着鼻子走，做出过多让步	分析自己有没有其他选择，腰杆才能硬起来
免费让步	“行吧，价格再降2%。”（没要求任何回报）	客户觉得你还可以再降，继续施压	任何让步都要换取等价的回报
陷入情绪对抗	客户说“你们太贵了”，你立刻反驳	关系对立，谈判陷入僵局	冷静回应：“我理解您的感受，我们可以一起看看这个价格对应的价值。”

六、使用建议

场景	用法
正式谈判前1天	完成谈判准备清单、BATNA评估卡、让步策略框架的填写，与团队成员对齐
谈判桌上	使用让步策略框架指导每次让步，确保每次都有回报
客户施压时	心里默念“底线+筹码”，不轻易突破底线
谈判后复盘	打开自检清单，分析哪些准备做得好，哪些在谈判中没守住

A photograph of two people in business attire sitting at a desk, reviewing documents. One person is pointing at a document while the other holds a pen. A pair of glasses and a set of keys are also on the desk. A semi-transparent blue banner with the word 'NEGOTIATION' in white capital letters is overlaid across the middle of the image.

NEGOTIATION