1. 谈判中最不该做的是“接受对方第一次出价”
2. 对方的过失，不要光抱怨，要通过谈判去弥补它
3. 合情合理的解决办法最能为一时未能搞好服务的老板所接受；而要是不近情理地横加指责，那他就不但不会再为你服务，而且连表示歉意都不会
4. 绝不能未接到对方的建议之前就修改自己的建议
5. 一直问到把一切都考虑到了为止，每个问题都由两个简单的字开头：万一
6. 单方面做出的“善意的让步“，不但不能”软化“对方的立场，相反只能使之更加僵硬
7. 还价的一种策略：务必使卖主相信：1）你诚心想买他的商品 2）你手上的钱够不上他的要价
8. 不能一开始就由你来表示要价可以谈判
9. 只要能诱使对方还价，你就好办了---或者卖给他，或者回绝他，主动权操在你的手上
10. 只有强者能生存，软弱前途唯有死，“适者生存“道理真
11. 没有白给的东西，绝对没有
12. 谈判中最有用的两个字：“如果“
13. 没有白给的东西，绝对没有！
14. 要养成每次提议都冠以“如果“从句的习惯
15. 能使你作出决定的唯一准则是：1）要看这件事对你方有什么好处 2）要实行“有来有往“的原则
16. 应付难缠客户的办法：向其说明三件事，1）第一，我为给你造成了不便向你道歉； 2）第二，我将认真听取你的意见 3）我一定会妥善加以处理
17. 能影响卖方信心的道具常常是：1）竞争者的产品目录，甚至还煞有介事地翻到某一页 2）桌上摆有一摞印着竞争者公司头衔的文件（当然不会让你看到内容）。在他抛出老掉牙（然而确具威慑力）的“杀手锏”时，还会用手在上面轻轻地拍上一拍。这句“杀手锏”是：“你的开价最好比他们低点”。
18. 买方想增强自己在谈判中的力量必须让对方相信有众多商家正在竞相争取和你做生意。
19. 任何一方想增强自己在谈判中的力量就要让对方相信你的选择余地比对方多
20. 发现对方的一个错误，抓住不放，不断深入
21. 虚构一个主事人把自己主事身份变成代人说话，使自己置身事外，说起话来就方便多了。即使最后闹僵，对方也怪不到自己头上来。
22. 世上没有不能变的价格，从来没有砍过价的人一旦事到临头往往不知所措。所以绝不能等到要作巨额交易的时候才想到去学砍价。
23. 强化决心的最好办法就是不要像对方所讲的那样重视其还价
24. 作为买方，要善于砍价，绝不接受对方的开价