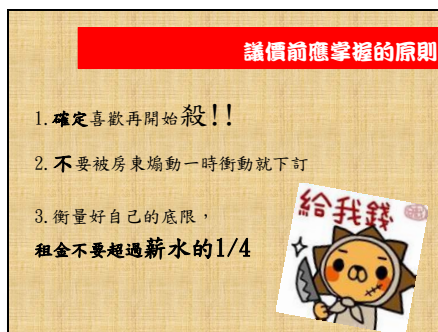


投影片 1



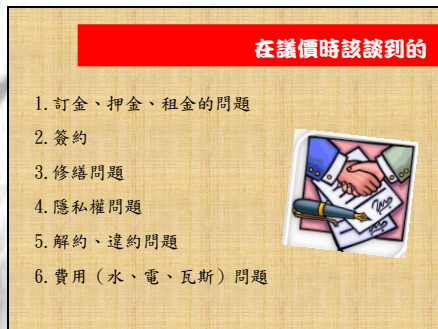
議價需要技巧，看看寶典告訴我們如何能談個好價錢

投影片 2



議價不可以亂砍，因此議價原則要牢記

投影片 3



議價不只談價錢，該要爭取的福利也在這時一起談

投影片 4

議價方法 (7/)

一、哀兵政策
用含情脈脈的眼神，跟房東說我是女生又愛乾淨，生活又單純，不過剛出社會積蓄不多，能算便宜點吧！

說穿了就是 **哭窮!!**



議價方法，大介紹，讓你成為議價王（投影片4~7）

投影片 5

議價方法 (7/)

二、知己知彼，就能擺殺百贏
表現出彷彿是一位「租屋專家」，表現出很了解屋況及租金行情的樣子。同時呈現出可租亦可放棄的態度去殺價。



投影片 6

議價方法 (7/)

三、吹毛求疵獲優惠
針對性地提出一些問題。這些“毛病”的提出必須是有根有據的，不能故意抬高標準。另外，在提出問題的時候，態度要誠懇，這樣給對方的感覺較好，獲得優惠的可能性就大。



投影片 7

議價前應掌握的原則

四、攀親帶故法

房東你長得好眼熟，難怪感覺特別親切。
學校老師或職員是我親戚，他跟我說你這裡好，所以來看看

裝熟!!

管他熟不熟，真的還是炸的，四海之內皆兄弟對吧!所以這麼熟了，有友情價吧!!



投影片 8

最後

議價完一定要把爭取來的**福利**，白紙黑字寫進契約裡喔!!

注意!!

口說無憑，最危險!!!

白紙黑字最重要