

秘书商务技巧：商务洽谈会四原则 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/172/2021_2022__E7_A7_98_E4_B9_A6_E5_95_86_E5_c39_172283.htm 商界人士在准备商务洽谈时，应当谨记如下四项基本原则：第一，客观的原则。所谓客观的原则，意即在准备洽谈时，有关的商界人士所占有的资料要客观，决策时的态度也要客观。占有资料要客观，是要求谈判者尽可能地取得真实而准确地资料，不要以道听途说或是对方有意散布的虚假情报，来作为自己决策时的依据。决策时的态度要客观，是要求谈判者在决策时，态度要清醒而冷静，不要为感情所左右，或是意气用事。第二，预审的原则。所谓预审的原则，含义有二：其一，是指准备洽谈的商界人士，应当对自己的谈判方案预先反复审核、精益求精；其二，是指准备洽谈的商界人士，应当将自己提出的谈判方案，预先报请上级主管部门或主管人士审查、批准。虽说负责洽谈的商界人士拥有一定的授权、在某种特殊的情况下可以“将在外，君命有所不受”，或是“先斩后奏”。但是这并不等于说洽谈者可以忘乎所以、一意孤行。在洽谈之前，对自己的方案进行预审，既可以减少差错，又可以群策群力、集思广益，使方案更臻完美。第三，自主的原则。所谓自主的原则，是指商界人士在准备洽谈时，以及在洽谈进行之中，要发挥自己的主观能动性，要相信自己、依靠自己、鼓励自己、鞭策自己，在合乎规范与惯例前提下，力争“以我为中心”。坚持自主的原则，有两大好处：一是可以调动有关的商界人士的积极性，使其更好地有所表现；二是可以争取主动权，或是变被动为主动，在洽谈中为自己争

取到有利的位置。 第四，兼顾的原则。 所谓兼顾的原则，是要求商界人士在准备洽谈时，以及在洽谈过程中，在不损害自身根本利益的前提下，应当尽可能地替洽谈对手着想，主动为对方保留一定的利益。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。 详细请访问 www.100test.com