

贸易公司与经销商谈判与签约策略外销员考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/627/2021_2022__E8_B4_B8_E6_98_93_E5_85_AC_E5_c28_627024.htm

谈判原则与策略 1.

一般经销商的谈判由大区经理和大区经销商主管进行，重点经销商的谈判由销售总监及经销商管理部经理出面进行。 2

. 因各经销商的具体情况不同，合作意向及详细条件也各不相同，谈判中应坚持公司的根本利益，并注意区别对待，灵活运用。 3. 约束条款必须完备，以防问题一旦出现，给公司造成大损失。 4. 合同期限应适度，一般不宜过长，以便公司根据合作效果及合同执行情况，及时变更和终止合同。

5. 合同起草时，应先让对方提供合同文本，这样可以把对方“亮”在明处，排除对方隐藏的“陷阱”，我方可以争取主动。

6. 合同文本规范双方行为的法律文件，必须慎重推敲，尤其是细节要格外小心，概念含糊不清的条款不能使用，以防今后“扯皮”。 7. 合同签约前双方应提供齐备合法的经营证件，同时要复印存档。

合同的审批与签定 1. 双方共同起草的合同定稿后，先上报公司法律部门进行文本审核，若存在问题时要进行再修改。 2. 双方合作合同应统一由公司法人或法人委托代理人来签订，一般应由公司总经理签订。

3. 委托代理人签约时要出具法人委托书，并交对方存档。 4. 有关资料，如房产证明，房屋建筑蓝图，对方的营业证件等，应当有详细的复印件和所签合同一起存档备查。 合同签订后，交经销商管理部统一存档。

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