

2006年考试指导之国际商务谈判成功有五招 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/64/2021\\_2022\\_2006\\_E5\\_B9\\_B4\\_E8\\_80\\_83\\_c40\\_64846.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022_2006_E5_B9_B4_E8_80_83_c40_64846.htm) 进出口商要想成功就得掌握谈判技巧。贸易谈判实际上是一种对话，在这个对话中，双方说明自己的情况，陈述自己的观点，倾听对方的提案、发盘、并作反提案，还盘、互相让步，最后达成协议。掌握谈判技巧，就能在对话中掌握主动，获得满意的结果。我们应掌握以下几个重要的技巧：**多听少说** 缺乏经验的谈判者的最大弱点是不能耐心地听对方发言，他们认为自己的任务就是谈自己的情况，说自己想说的话和反驳对方的反对意见。因此，在谈判中，他们总在心里想下面该说的话，不注意听对方发言，许多宝贵信息就这样失去了。他们错误地认为优秀的谈判员是因为说得多才掌握了谈判的主动。其实成功的谈判员在谈判时把50%以上的时间用来听。他们边听、边想、边分析，并不断向对方提出问题，以确保自己完全正确的理解对方。他们仔细听对方说的每一句话，而不仅是他们认为重要的，或想听的话，因此而获得大量宝贵信息，增加了谈判的筹码。有效地倾听可以使我们了解进口商的需求，找到解决问题的新办法，修改我们的发盘或还盘。“谈”是任务，而“听”则是一种能力，甚至可以说是一种天份。“会听”是任何一个成功的谈判员都必须具备的条件。在谈判中，我们要尽量鼓励对方多说，我们要向对方说：“Yes”，“Please go on”，并提问题请对方回答，使对方多谈他们的情况，以达到尽量了解对方的目的。**巧提问题** 谈判的第二个重要技巧是巧提问题。通过提问我们不仅能获得平时无法得到的信息，

而且还能证实我们以往的判断。出口商应用开放式的问题（即答复不是“是”或“不是”，需要特别解释的问题）来了解进口商的需求，因为这类问题可以使进口商自由畅谈他们的需求。例如：“Can you tell me more about your company?”

“What do you think of our proposal?” 对外商的回答，我们要把重点和关键问题记下来以备后用。发盘后，进口商常常会问：“Can not you do better than that?” 对此发问，我们不要让步，而应反问：“What is meant by better?” 或 “Better than what?” 这些问题可使进口商说明他们究竟在哪些方面不满意。例如，进口商会说：“Your competitor is offering better terms.” 这时，我们可继续发问，直到完全了解竞争对手的发盘。然后，我们可以向对方说明我们的发盘是不同的，实际上要比竞争对手的更好。如果对方对我们的要求给予一个模糊的回答，如：“No problem”，我们不要接受，而应请他作具体回答。此外，在提问前，尤其在谈判初期，我们应征求对方同意，这样做有两个好处：一是若对方同意我方提问，就会在回答问题时更加合作；二是若对方的回答是“Yes”，这个肯定的答复会给谈判制造积极的气氛并带来一个良好的开端。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](http://www.100test.com)