

国际商务谈判前的准备 PDF转换可能丢失图片或格式，建议  
阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/645/2021\\_2022\\_\\_E5\\_9B\\_BD\\_E9\\_99\\_85\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c29\\_645489.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E5_9B_BD_E9_99_85_E5_95_86_E5_c29_645489.htm) 为了做好国际商务谈判这项艰难复杂而又十分重要的工作，必须事前做好充分准备。需要准备的事项很多，其中主要包括下列工作：(一)选配参加谈判的人员 在洽商交易过程中，买卖双方确定价格和交易条件以及拟定合同条款方面，往往因利害关系不同而存在分歧和争论，有时这种分歧和争论甚至是十分激烈的。而且在洽商过程中，还可能出现种种预先没有估计到的变化。为了保证洽商交易的顺利进行，事先应选配精明能干的洽谈人员，尤其是对一些大型的和内容复杂的交易，更要组织一个坚强有力的谈判班子，这个谈判班子中须包括熟悉商务、技术、法律和财务方面的人员，应具有较高整体素质，要善于应战，善于应变，并善于谋求一致，这是确保交易成功的关键。参加商务谈判的人员需要具备多方面的基础知识，并善于综合运用各种知识。一般他说，他们应具备下列条件：1、必须熟悉我国对外经济贸易方面的方针政策，并了解国家关于对外经济贸易方面的具体政策措施。2、必须掌握洽商交易过程中可能涉及的各种商务知识，如商品知识、市场知识、金融知识和运输、保险等方面的知识。3、必须熟悉我国颁布的有关涉外法律、法令与规则，并了解有关国际贸易、国际技术转让和国际运输等方面的法律、惯例以及有关国家的政策措施、法规和管理制度等方面的知识。4、应当熟练地掌握外语，并能用外语直接洽谈交易。5、具有较高的政治、心理素质和策略水平，并善于机动灵活地处

理洽商过程中出现的各种问题。 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)