

2010年国际商务师考试理论实务：谈判概述(八) 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_2010_E5_B9_B4_E5_9B_BD_c29_645582.htm 第八章 国际商务谈判过程和策略

一、国际商务谈判过程 (一)开局阶段(非实质性谈判阶段) 1

1、开局阶段的谈判目标 开局阶段主要是指在双方进入实质内容谈判之前，就实质谈判内容以外的话题进行交谈的那段时间。目标在于建立一个和谐的谈判气氛。谈判气氛通常有三种：1)热烈、积极、友好的气氛。2)冷淡、对立、紧张的气氛。3)介于以上两种气氛之间的气氛。2、入场见面寒暄

1)入场。径直走向会场，表情自然，目光坦率，态度诚恳。2)握手。注意握手的时间、力度、方式，亲切郑重，不迟疑、不傲慢，不要久握不放。3)介绍。可以自我介绍，也可以由领队向对方介绍。4)问候与寒暄。亲切和蔼，轻松自如。

3、议程谈判 1)表明谈判目的，即双方为什么坐在一起。2)讨论谈判议程，即主要议题和双方共同遵守的规程 3)讨论谈判进度，即日程安排 4)介绍双方谈判人员的组成 (二)报价阶段 这一阶段，谈判双方各自提出自己的交易条件，表明各自的立场和利益。(三)磋商阶段。这一阶段，双方就存在的分歧和矛盾进行磋商和讨价还价，经过一系列的磋商使彼此的立场逐步接近和趋于一致。(四)成交阶段 在双方立场接近并达成一致的情况下，用文字以合同的形式将全部内容和交易条件按照双方确认的结果记录下来，双方签字，谈判结束。

二、开局阶段的策略 开局阶段在谈判中是非常重要的。运用什么策略建立什么谈判气氛必须考虑以下因素。(一)谈判双方企业的关系。1、双方企业过去关系很好，谈判气氛应该是

热烈、友好、真诚和轻松愉快的。2、双方企业过去关系一般，应争取创造一个比较友好、随和的气氛。3、本企业对方企业印象不佳，开局的气氛应该是严肃的、凝重的。4、双方企业过去没有业务往来，应力争创造一个友好、真诚的气氛，以淡化和消除双方的陌生感。

(二)双方谈判人员之间的关系

- 1、若双方谈判人员过去有过交往并结下一定友谊，应进一步增强这种友谊和感情，以利于谈判的顺利进展。
- 2、若双方谈判人员过去没有交往，应在本次谈判中加强双方之间的交往，以利于今后业务的进一步发展。

(三)双方的谈判实力

- 1、若双方谈判实力势均力敌，应力求创造一个友好、轻松、和顺的气氛，本方谈判人员在姿态和语言上要做到轻松而不失严谨，礼貌而不失自信，热情而不失沉稳。
- 2、若本方的实力明显强于对方，本方在语言和姿态上，既要礼貌友好，又要显示本方的自信和气势。
- 3、若本方的实力弱于对方，本方在语言和姿态上，一方面要表示友好与积极合作，另一方面要充满自信，沉稳大方，使对方不能轻视自己。

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