

2010年国际商务师考试理论实务：谈判概述(七) 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_645622.htm 第七章 国际商务谈判前的组织和准备 一、选择谈判人员，组织谈判班子 (一)谈判班子的规模应根据谈判地点、时间、内容和对方人数乃至己方人员的素质确定。通常情况是：内容繁多技术性强的谈判，人数应多一些，反之则少一些。对方人数多，我方人数也应多一些。在现代社会里，谈判一般是比较复杂，谈判班子的规模一般要超过一个人。根据谈判实践，谈判班子一般由4-5人组成较好。理由主要从以下方面考虑：1、谈判班子的工作效率。2、有效的管理幅度。3、谈判所需专业的范围。4、对谈判班子的调换。(二)谈判班子中专业人员的配备 1、工程师 2、经济师 3、律师 4、语言翻译 5、领队(根据需要) 应注意的是谈判班子中的“三师”作用非常重要，可以避免许多失误。同时，使用翻译至少可以得到三个好处：1)可以得到一次更正失误的机会或借口。2)可以利用翻译的时间，观察对方的反映，决定下一步的策略。3)可以避免自己外语水平过早暴露，起到监听作用。(三)谈判班子中人员的性格搭配 根据现代医学研究表明，人们的性格可以分为以下四种。1、胆大好胜，判断力强，头脑灵活，处事果断迅速，给人以敢作敢为直爽无欺的感觉。但急噪，欠周到，遇到刺激难于冷静，愤怒冲动中常常失去理智。2、忧郁型。沉着冷静，办事心细，责任心极强，严守机密，不易失误，但过于拘谨，头脑难以转弯，一旦受到冲击，常常难以自己应付和解脱。3、活泼型。思维敏捷，谈笑风生，亲切随和，善于回避尖锐

问题，能以巧妙的方式解脱突如其来的攻击和困境，但常常缺乏责任心。4、粘液型。亲切随和，坚定倔强，有较严格的逻辑思维和敏锐的观察力，但易受感情支配，郁郁寡断。若能在一个谈判班子中兼顾到各种性格的人，则可以起到互补的作用。当然，如果能根据对方组员性格的情况进行有针对性的组合搭配，有的放矢，则能收到更明显的效果。如对方是粘液型，我方应注意配备暴躁型与活泼型，使对方在压力下让步。对方是暴躁型的性格，我方则应配备粘液型，以柔克刚。等等。

(四)谈判人员基本素质要求

- 1、遵纪守法，廉洁奉公，忠于祖国、组织和职守。
- 2、强烈的事业心、责任感和进取精神。原则性和灵活性相结合。
- 3、良好的专业基础知识，熟悉本次谈判所涉及的相关业务内容。
- 4、头脑灵敏，思路开阔，有较强的分析和判断能力。
- 5、善于听取别人的意见，并能较好的把握对方的意图。
- 6、有较强的语言表达能力，知识面广阔。
- 7、善于与不同国籍、不同信仰、不同级别的人相处共事，有较强的协调配合能力。
- 7、身体健康，风趣幽默。

(五)谈判班子内部人员的谈判分工和配合

- 1、主谈者。即谈判中对某方面问题的主要发言者。以主谈人为主阐述本方的观点和立场。
- 2、黑脸者。即根据不同情况采取强硬态度压制对方。或有意激怒对方，让对方在怒中失态，怒中出错。
- 3、调和者。即以缓和的口气，诚恳的姿态，缓和谈判气氛，避免或摆脱僵局的发生。
- 4、记录者。
- 5、译员。

谈判分工还可以划分出“周旋者”、“协从者”、“辅谈者”等。

- 6、谈判角色的调换：如：
 - 1)初次谈判的分工，领队当主谈人。
 - 2)谈及技术问题时的分工调换，工程师当主谈人。
 - 3)谈及价格问题时的分工调换，经济师当主谈人。

4)谈及法律问题时的分工调换，律师当主谈人。二、国际商务谈判前的调研与信息收集 (一)商务谈判的环境 1、政治状况 2、宗教信仰 3、法律制度 4、商业做法 5、社会习俗 6、财政金融状况 7、基础设施与后勤供应系统 8、气候因素 9、商务信息 (二)对手的资信情况 1、对对手法人资格的审查 2、对对手谈判代表资格或签约资格的审查 3、对对手资本(实力)、信用与履约能力的审查 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