

备战2010经验交流：国际商务谈判前的准备工作 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_A4_87_E6_88_982010_c29_645631.htm

(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。

(二)选择目标市场 在商务谈判之前，必须从调查研究入手，通过各种途径广泛收集市场资料，加强对国外市场

供销状况、价格动态、政策法规措施和贸易习惯等方面情况的调查研究，以便择优选择适当的目标市场和合理地确定市场布局。在选择国外目标市场时，应当注意以下两个问题：

- 1.在考虑贯彻国家对外贸易方针政策和国别(地区)政策的同时，应尽量考虑经济效益问题，力争做到在政治上和经济上都体现平等互利。
- 2.应根据购销意图，合理选择国外销售市场和采购市场。在安排销售市场时，应当分清主次，并要有发展的观点，即在安排主销市场的同时，也要考虑辅销市场。在考虑市场现状的同时，也要考虑市场将来的发展趋势。在巩固原有传统市场的同时，还应不断开拓新市场，以利扩大销路。在安排采购市场时，既要考虑择优进口，也要防止过分集中在某个或少数几个市场。在同等条件下，应尽量从友好国家订购商品。应考虑多从我国有贸易顺差的国家订购商品，以利贸易上的平衡。

(三)选择交易对象 在商务谈判之前，必须通过各种途径对客户政治、文化背景、资信情况、经营范围、经营能力和经营作风等方面的情况进行了解和分析。为了正确地选择和利用客户，需要建立和健全客户档案，以便对各种不同类型的客户进行分类排队，做到心中有数，并实行区别对待的政策。要正确对待和妥善处理大、小客户和新、老客户的关系，充分利用和调动专营进出口商、中间代理商和实销户推销我方出口商品的积极性。向国外订货时，要做到“货比三家”，并区别不同情况从优选择，以维护我方的利益。

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