

商务礼仪：商务谈判的基本原则秘书资格考试 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\\_95\\_86\\_E5\\_8A\\_A1\\_E7\\_A4\\_BC\\_E4\\_c39\\_645281.htm id="EEMM">](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E5_95_86_E5_8A_A1_E7_A4_BC_E4_c39_645281.htm id=)

一、知己知彼的原则 “知彼”，就是通过各种方法了解谈判对手的礼仪习惯、谈判风格和谈判经历。不要违犯对方的禁忌。“知己”，则就指要对自己的优势与劣势非常清楚，知道自己需要准备的资料、数据和要达到的目的以及自己的退路在哪儿。

二、互惠互利的原则 商界人士在准备进行商务谈判时，以及在谈判过程中，在不损害自身利益的前提下，应当尽可能地替谈判对手着想，主动为对方保留一定的利益。

三、平等协商的原则 谈判是智慧的较量，谈判桌上，唯有确凿的事实、准确的数据、严密的逻辑和艺术的手段，才能将谈判引向自己所期望的胜利。以理服人、不盛气凌人是谈判中必须遵循的原则。

四、人与事分开的原则 在谈判会上，谈判者在处理己方与对手之间的相互关系时，必须要做到人与事分别而论。要切记朋友归朋友、谈判归谈判，二者之间的界限不能混淆。

五、求同存异的原则 商务谈判要使谈判各方面都有收获，大家都是胜利者，就必须要坚持求大同存小异的原则，就是要注意在各种礼仪细节问题上，要多多包涵对方，一旦发生不愉快的事情也以宽容之心为宜。

六、礼敬对手的原则 礼敬对手，就是要求谈判者在谈判会的整个进程中，要排除一切干扰，始终如一地对自己的对手，时时、处处、事事表现出对对方不失真诚的敬意。

相关链接：秘书礼仪知识：商务谈判的技巧 商务秘书考试技巧心得：商务谈判艺术 商务秘书辅导：商务谈判前的各项准备 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)