

外贸技巧指导：在外商到来之前的准备工作 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/646/2021\\_2022\\_\\_E5\\_A4\\_96\\_E8\\_B4\\_B8\\_E6\\_8A\\_80\\_E5\\_c28\\_646386.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/646/2021_2022__E5_A4_96_E8_B4_B8_E6_8A_80_E5_c28_646386.htm)

1. 首先要了解外商公司的详细情况，包括外商公司的股份结构，经营现状，技术水平，近三年的资产负债数字...等。2. 详细了解外商的谈判代表的具体情况，包括年龄，学历，爱好，身体健康状况，他在外商公司中的位置，他在经商履历中的业绩，他对投资项目的兴奋点。3. 准备一位好的专业翻译，一位水平高的翻译将可以协助顺利地完成谈判，准确地表达双方的真实表示并在适当时对回避或缓解双方的交锋将起到决定性的作用。4. 透彻分析自己企业的现状，近三年的资产负债数字，职工劳动生产率，股东的组成成分。5. 对自己公司准备参与合资的资产状况做出准确的数量级分析。包括原投资股本金，折旧，固定资产增值，土地原值，土地增值，技术评估，无形资产的总值，等等。6. 准备准确的文字资料在外商到达时提供给他们，文字资料要装订得尽可能精美。如果你公司已经完成VI设计，则资料要完全按照VI设计规范。7. 提前确定与外商谈判的三个方案，最佳方案，折中方案和妥协方案。8. 准备好为达到上述三个方案的策略和手段。

来源：[www.examda.com](http://www.examda.com) 9. 要明确地让外商清楚并理解，他们只有和你们合作，才能得到最大的投资效益。如果他们不和你们合作，他们将失去什么？损失什么？10. 通过其它渠道向外商侧面透露你们正在和第三方谈判的可能，如有可能同时安排另一家外商进行谈判。11. 准备关于技术、管理、公共关系等各方面的资料，试图让外商明白，如果你们不和

他们合作，对他们来说，将会树立一个潜在的力量强大的未来的生意竞争对手。 12．与外商协商确定谈判的日程安排，对各个时间段的衔接要精确和细致，如在哪个酒楼吃饭，吃什么菜等等。一般的外商对午餐很随便，一份盒饭也可以。 13．和外商商量谈判的费用负担方案。不必客气，外商习惯AA制，第一顿和最后一顿请他们足以，他们并不欣赏大吃二喝的场面，甚至产生反效果，他会认为如果和你们合作担心将来你们太浪费，当然如果是华人，则另对待。 14．时间观念一定要强调，对于双方认可的时间表，必须准时到以分钟计算。 15．注意安排技术或其它的保密部门不让外商接触。 16．不要流露出期待、渴求、急噪、或一味讨好外商合作的情绪和行为，一切接待活动做到有理、有力、有节、平等。 17．准备参加谈判代表的个人的服装和仪表，外国人注重礼节，他会认为你穿着整洁的服装是对他的尊重。如果你使用的正是他所喜欢的法国某个牌子的香水，那一定会有助于谈判成功。 18．不必在外国人面前拘谨，把他们当作远道而来的好朋友，谈判以外的时间尽可以幽默和诙谐一番，英国人认为幽默是男人的最大魅力。 19．准备好初次见面的小礼物，不必贵重，要有些纪念意义，最好是能让他放到他的办公室中或他的客厅中的小装饰，让他走后也可以经常看到，自然可以经常想起你来。 相关推荐：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)