

实用谈判英语：让商务谈判走向成功 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_AE_9E_E7_94_A8_E8_B0_88_E5_c96_646036.htm Using effective

questioning 问一些有建设性的问题 问一些有建设性的问题是成功协商议题的基石。这是给了双方一个机会来表明双方各自在关键议题上的态度，例如目标及期望。多问一些开放式的问题将可以尽早给予彼此阐述观点的机会。例如，你可以这样问 "What are you hoping to achieve today? Recovering from offending someone 克服对方敌对意识 谈判中往往会遇到对方强烈的敌对意识，这时候你必须设法克服它。通常的方法是接受对方的 "排斥"，但将之转化为正面的作用。你可以说 "If I seemed sharp a few moments ago, be assured that it was only due to my determination to make this work." Showing humility 展现亲和力 谈判是双方沟通的过程，所以必须避免陷于一连串的 "I m right, you re wrong" 的情形。展现亲和力尊重那些对象，千万不要装做已有所有答案，请把一些议题的控制权让给别人 你可以说 "That s more your area of expertise than mine, so I d like to hear more." Recovering from negotiation breakdown 让谈判 "起死回生" 当对方因愤怒、怨恨或不愿意聆听而使得双方关系濒临决裂的时候，要特别注意具有建设性的对谈。承认错误并且展现诚意是让谈判起死回生的好办法。你可以说 "What happened last week was unacceptable as it was unintentional. Shall we move on?" In business, skilled negotiation can be the difference between making a million dollar contract and being fired. 相关推荐：

#0000ff> 商务交往中应避免的话题 #0000ff> 商务谈判英语常用

句型 #0000ff>商务谈判中低调陈述的运用 #0000ff>浅谈商务谈判英语 #0000ff>商务谈判英语经典句 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