# 如何与韩国人进行商务谈判

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-06-09

*韩国商人在长期的对外贸易实践中积累了许多经验。他们在参照国际惯例的基础上，根据本国的国情采取了一些独特的做法，常在已不利的贸易谈判中战胜对手，被西方发达国家称为“谈判强手”。韩国商人十分重视贸易谈判。谈判之前，他们通常都要通过海外咨询机构了...*

韩国商人在长期的对外贸易实践中积累了许多经验。他们在参照国际惯例的基础上，根据本国的国情采取了一些独特的做法，常在已不利的贸易谈判中战胜对手，被西方发达国家称为“谈判强手”。

韩国商人十分重视贸易谈判。谈判之前，他们通常都要通过海外咨询机构了解对方底细，以及有关商品行情等，做好准备后才会与对方坐到谈判桌前。

韩国商人喜欢谈判内容条理化。所以，谈判开始后，他们往往先与对方商谈谈判主要议题。

谈判主要议题虽然每次各有不同，但一般包括各自阐明意图、叫价、讨价还价、协商、签订合同等5个方面内容。 韩国商人常用的谈判方法： 横向协议法。

即在进入实质性谈判时，先把需要讨论的条款统统罗列出来，然后逐条逐款磋商。从头到尾商议一遍后，再从第一条款开始检查有无分歧或需要补充的内容，直至最后一款。

在此基础上，就分歧或补充内容进行磋商，寻找共同点。 纵向协商法。

即对共同提出的条款，逐项进行磋商，在出现的问题或争议得到解决后，才转入下一条款的磋商。此外，有的韩国商人在谈判中将“横向协议法”和“纵向协商法”结合使用，即在磋商前后两部分条款时分别采用纵、横两种协商方法。

这主要视条款内容而定，以选择有利于自己的谈判方法为前提。 韩国商人常用的技巧与策略： 声东击西。

即在谈判中利用对自己不太重要的问题吸引和分散对方注意力。假如在谈判中韩国商人最关注运输问题，而对方把注意力放在价格上，韩国商人就会提出付款问题，把对方注意力引到这一问题上来，以图迷惑对方，并相应给对方一点好处，以诱迫对方在关键条款上作出让步。

同时，也可协商最重要条款争取准备时间，并缓解争议，以变换手法，采取新的对策等等。 先“苦”后乐。

即在谈判中以率先忍让的假象换取对方最终让步。如韩国商人打算要求对方降低价格，但已探明不增加购货量对方很难接受，而自己又不愿增加购货量，这时，他们会先在产品质量、运输条件、交货期限、付款条件等问题上向对方提出严格要求，然后在磋商上述条款时，极力让对方感到他们是在冒受损风险作出让步，这时再提出降价问题，对方大多会给予考虑的。

此外，韩国商人还针对不同的谈判对象，经常使用“疲劳战术”、“限期战术”等。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找