# 商务谈判的要素

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-06-10

*I “会听” 要尽量鼓励对方多说，向对方说：“yes”，“please go on”，并提问题请对方回答，使对方多谈他们的情况。II 巧提问题用开放式的问题来了解进口商的需求，使进口商自由畅谈。“can you tell me more a...*

I “会听” 要尽量鼓励对方多说，向对方说：“yes”，“please go on”，并提问题请对方回答，使对方多谈他们的情况。II 巧提问题用开放式的问题来了解进口商的需求，使进口商自由畅谈。

“can you tell me more about your campany?”“what do you think of our proposal?”对外商的回答，把重点和关键问题记下来以备后用。进口商常常会问：“can not you do better than that?”对此不要让步，而应反问：“what is meant by better?”或“better than what?”使进口商说明他们究竟在哪些方面不满意。

进口商：“your competitor is offering better terms.”III 使用条件问句用更具试探性的条件问句进一步了解对方的具体情况，以修改我们的发盘。典型的条件问句有“what…if”，和“if…then”这两个句型。

如：“what would you do if we agree to a two-year contract?”及“if we modif your specifications, would you consider a larger order?”（１）互作让步。只有当对方接受我方条件时，我方的发盘才成立。

（２）获取信息。（３）寻求共同点。

如果对方拒绝，可以另换其它条件，作出新的发盘。（４）代替“ｎｏ”。

“would you be willing to meet the extra cost if we meet your additional requirements？”如果对方不愿支付额外费用，就拒绝了自己的要求，不会因此而失去对方的合作。IV 避免跨国文化交流产生的歧义商务谈判大多用英语进行，要尽量用简单、清楚、明确的英语。

\*\*\*易引起对方反感，如这些带有不信任色彩，从而不愿积极与我们合作。“to tell you the truth”，“i\'ll be honest with you…”，“i will do my best．”“it\'s none of my business but…”。

为了避免误会，可用释义法确保沟通顺利进行。如，“we would accept price if you could modify your specifications．”我们可以说：“if i understand you correctly,what you are really saying is that you agree to accept our price if we improve our product as you request．”最后，为确保沟通顺利的另一个方法是在谈判结束前作一个小结，把到现在为止达成的协议重述一遍并要求对方予以认可。

V 做好谈判前的准备谈判前，要对对方的情况作充分的调查了解，分析他们的强弱项，分析哪些问题是可以谈的，哪些问题是没有商量余地的；还要分析对于对方来说，什么问题是重要的，以及这笔生意对于对方重要到什么程度等等。同时也要分析我们的情况。

假设我们将与一位大公司的采购经理谈判，首先我们就应自问以下问题：——要谈的主要问题是什么？——有哪些敏感的问题不要去碰？——应该先谈什么？——我们了解对方哪些问题？——自从最后一笔生意，对方又发生了哪些变化？——如果谈的是续订单，以前与对方做生意有哪些经验教训要记住？——与我们竞争这份订单的企业有哪些强项？——我们能否改进我们的工作？——对方可能会反对哪些问题？——在哪些方面我们可让步？我们希望对方作哪些工作？——对方会有哪些需求？他们的谈判战略会是怎样的？列出一份问题单，要问的问题都要事先想好。不少商务谈判因缺乏谈判技巧而失败。

进出口商通过培养倾听和提问的能力，通过掌握上述的技巧，就可以在谈判中掌握主动、获得满意的结果。

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