

# 任务四：掌控商务谈判签约与推行

2023年3月



谈判促成及签约任务书

分组课堂演练谈判促成签约  
分组课堂演练谈判促成及签约任务书



# 谈判促成及签约演练



课堂准备及演练时间 30分钟	■ 教学目的	谈判促成及签约演练练习
	模拟演练	任务书，分配角色
	基本规则	■ 搜集谈判促成从第一步到第三步 谈判签约从第五步到第九步
		■ 小组组员分配角色全体参加
教学进程	真实性	尽量实际、真实
总结反馈时间 15分	反馈1	■ 小组组员反馈
	反馈2	■ 其他小组反馈
	总结	■ 看到了什么?为何这么?感悟到什么?
	反馈	■ 这次做的不好下次怎样做的愈加好



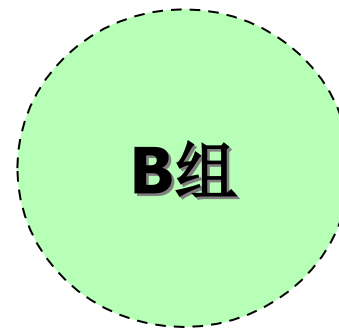
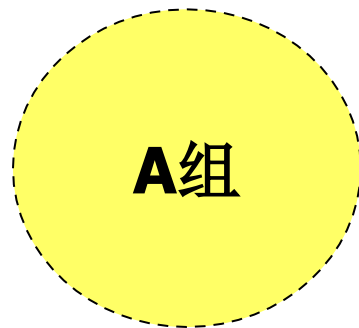
## 演练评分表

■ 原则/组评分		1	2	3	4	小计
■ 原则1	■ 环节完整20分					
■ 原则2	■ 内容全方面10分					
■ 原则3	实战性强20分					
■ 原则4	■ 演练临场体现20分					
■ 原则5	■ 团队配合整体意识10分					
■ 原则5	创新性10分					
小计						

班 组



# 教师总结反馈



# 第一步

## 六阶段谈判人员的心理



成交

谈判各方就所磋商的问题初步达成共识或意见、观点趋于一致

论述观点的一方须有体现拟定性倾向、思想、观点的语言

大型谈判成交出现往往在一刹那

谈判人员在做出成交的决策时的不同心理情况和演变过程，对于成交阶段都会产生不同的影响，进而会造成不同成果的出现。

## 第二步

## 六阶段谈判人员的信号

成交信号

语言信号  
肯定、好的、我同意

表情信号  
放松表情、微笑

行为信号  
合上本、坐姿变化

谈判成交的最佳时机是“心理上的合适瞬间”，在某些瞬间谈判各方的思想观点、看法能够协调一致。



## 第三步

# 第二阶段促成成交

均衡条件

指谈判双方势均力敌，双方的经济实力相当，双方谈判主谈人谈判能力差别不大，双方呈均势状态。

均衡条件促成

清醒地认识并保持谈判双方的均势，努力为实现利益均沾目的发明友好气氛，提防谈判一方打破平衡，恶化谈判局势的企图

均衡条件基础

双方都要求格局稳定保持均势，希望达成两方大致满意的谈判协议，期望维持良好的合作状态，乐意维护良好的、长久的关系。

均衡条件下成交促成





## 各种条件下成交促成

主动发明积极的谈判气氛

行为举止表现出豁达大度

优势条件促成

亲密注意对方的策略行为谨防“反行动”。

引导对方按我方设定目标思维行动

优势条件下成交促成



# 第四步

# 谈判最后阶段锁定条件

白纸黑字

第三者

没能力

专业知识

.....

## 第五步

### 最后的回顾

- 1、明确全部项目是否已谈妥
- 2、明确全部交易条件已达成我方预期或目的
- 3、明确我方最终让步程度及何方式结束谈判

促成成交时应先最终回忆

## 第六步

### 与商各谈判各方

备忘录是商务谈判工作统计，一经双方签字，就代表双方的承诺，谈判就完毕了；备忘录最佳双方共同起草。

# 第七步

## 制定商务谈判协议要求

违约责任  
详细明确

条理清楚  
措词精确

协议要求

围绕谈判各方组织  
条款，内容详细、明确。

权利义务条款全  
面、详细、对等

# 第八步

## 签订商务谈判协议

- 1、协议合一样本
- 2、双方审核确认后
- 3、正式签订协议和合同
- 4、国与国、大型谈判举行签字仪式

# 第九步

## 谈判结束

协议签订后要提交有关  
方面公证后方正式生效

商务谈判人员要利用这段时间进行思索和分析，概括出成功的经验，总结出失误的教训，整顿谈判资料，进行推行协约的准备。

# 谈判促成策略与实施实训

商务谈判促成策略与实施实训任务书  
商务谈判学生实训手册阐明书



# 商务谈判各阶段

准备阶段

准备阶段

始谈阶段

摸底阶段

开局阶段

僵持阶段

让步阶段

促成阶段

磋商阶段

协议阶段

签约阶段

正式  
谈判  
阶段



## 任务四：掌控商务谈判签约与推行

模块一：商务谈判成交阶段的心理

模块二：商务谈判的成交促成

模块三：商务谈判成交阶段技巧

模块四：签订商务谈判备忘录及协议

模块五：商务谈判协议推行及违约处理

# 模块一：成交阶段的心理



- 1、成交在即谈判人员心理**
- 2、成交在即行为分析**
- 3、谈判成交阶段技巧**

# 1 成交在即谈判人员心理

谈判人员在做出成交的决策时的不同心理情况和演变过程，对于成交阶段都会产生不同的影响，进而会造成不同成果的出现。

# 1 成交在即谈判人员心理

- 成交：指谈判各方就所磋商的问题初步达成共识或意见、观点趋于一致。
  - 表达成交意图时，论述观点的一方须有体现拟定性倾向、思想、观点的语言。
  - 大型谈判过程艰巨复杂，谈判成交成果的出现往往在一刹那。

## 2 成交在即时行为分析

- 谈判成交的最佳时机是“心理上的合适瞬间”指在某些瞬间谈判各方的思想观点、看法能够协调一致。
  - 语言信号:肯定、好的、我同意
  - 行为信号:合上统计本、坐姿变化
  - 表情信号:放松表情、微笑



**Game**

**拍卖会**

# 模块二：商务谈判成交促成



- 1、均衡条件下的成交促成**
- 2、优势条件下的成交促成**
- 3、劣势条件下的成交促成**



# 成交. 结束谈判



## 怎么能反败为胜

1984年天津派代表团前往德国，和印度、伊朗等国商人竞争同一家破产摩托车厂的设备。因为当初中国体制方面的限制，在谈判早期中方丧失了机会。我方谈判教授以为只要没有最终执行，总还会有机会。就一直在关注着摩托车厂的谈判进程。当得知伊朗商人未能准期付款协议失效时，抓住机会同德国又进行了一场实质性谈判，最终中方以低于伊朗200万马克的价格买下了该厂拍卖的设备。中方为何能买到设备？……

- ❑ 在谈判处于劣势时，要变化劣势，选择谈判与成交的时机很主要，也要主动关注竞争对手的信息。
- ❑ 在选择时机时别轻言放弃、失去耐心、不懈怠。
- ❑ 时机到了自然能够变化劣势，促成谈判。……

# 1 均衡条件下成交促成

**均衡条件：**指谈判双方势均力敌，双方的经济实力相当，双方谈判主谈人谈判能力差别不大，双方呈均势状态。



# 1 均衡条件下成交促成

## ■ 均衡条件的基础：

- 双方都要求格局稳定保持均势，
- 希望达成两方大致满意的谈判协议，
- 期望维持良好的合作状态，乐意维护良好的、长久的关系。



# 1 均衡条件下的促成

## ■ 应注意下列问题：

- 清醒地认识并保持谈判双方的均势。
- 努力为实现利益均沾目的发明友好气氛。
- 提防谈判一方打破平衡，恶化谈判局势的企图。



## 2 优势条件下的促成

### ■ 注意下列问题

- 主动地发明主动的谈判气氛，行为举止尽量体现出豁达大度。
- 引导对方按我方设定的目的思维并采用行动， 亲密注意对方的策略选位谨防“反行动”。



# 3 劣势条件下的促成

## ■ 处于劣势条件的原因

- 对方实力雄厚，企业规模大，资金足，能提供较优惠的条件……
- 产品具有较强的竞争力，能提供独特的技术或服务……
- 市场供过于求，买方可从容选择卖方，要求卖方提供多种优惠……



# 3 劣势条件下的促成

## ■ 变化谈判中的劣势

- 维护自己利益，提出最佳选择方案。
- 尽量利用自己的优势，掌握更多的信息情报，主动主动地调整对方的言行。





## 应该怎么办？

速达电子企业的一种客户有个奇怪的习惯，每次业务人员和电子企业谈妥全部条件后，客户企业的经理就会出面要求业务人员再给二个点优惠。速达电子企业应该怎么办？……

❑ 速达企业业务人员直接找经理去谈判。

❑ 速达企业业务人员据理力求，和经理讲明已经让究竟线了，把他挡回去。

❑ 速达企业业务人员与客户业务人员谈判时讲明已把经理要的两个点优惠给他了，让他告诉经理没有优惠点了。

❑ 速达企业业务人员和业务人员谈判时，每次留下二个优惠点等待和经理谈……



## 该怎么办。

开始时速达电子企业还据理力求，想把对方这一要求挡回去，后来打交道多了之后，就干脆在谈判的过程中预期留二项，专门等待对方经理来谈，然后爽快答应，双方皆大欢喜。。。

在谈判收尾阶段，能掌握对手的心理，满足需求，可促成协议达成，增进双方关系，为谈判成功增长砝码。

# 模块三：成交阶段的技巧

## 在谈判最终阶段锁住自己

- 1、白纸黑字
  - 2、第三者
  - 3、没能力
  - 4、专业知识
- .....



## 模块四：签定商务谈判备忘录及协议

**1、最终的回忆**

**2、起草商务谈判备忘录**

# 1 最终的回忆

促成成交时应先最终回忆

- 1、明确全部项目是否已谈妥
- 2、明确全部交易条件已达成我方预期或目的
- 3、明确我方最终让步程度及何方式结束谈判

## 2 起草商务谈判备忘录

备忘录是商务谈判工作统计，一经双方签字，就代表双方的承诺，谈判就完毕了；备忘录最佳双方共同起草。

### 3 签订商务谈判协议

协议：是交易双方为明确各自的权利和义务，以书面形式拟定下来的意向书、协议书等书面文件。

# 签订协议

- 起草无硬性要求，大多数情况下由供货方起草后双方确认。
- 在国际商务谈判中，涉及到国际货品买卖谈判时，书面协议往往采用己方或对方印好的现成格式，加以填写即可。





# 拟定商务谈判协议的要求

- 条理清楚、措词精确，围绕谈判各方的目的组织条款，内容应详细、明确。
- 权利义务条款全方面、详细、对等，不然易引起纠纷。
- 违约责任详细明确。

# 商务谈判协议构成与审核

- 1、约首
- 2、主文
- 3、约尾

审核协议：必须正当，体现平等互利、等价有偿，必须具有主要条款

# 商务谈判协议构成

- 约首：首部应涉及协议的名称、编号、签订时间地点，签订协议双方名称
- 主文：表述协议的主要条件和实质性内容是关键，涉及：标的、数量、价款、交（提）货时间、质量原则、结算方式、推行期限、地点方式、违约责任
- 约尾：涉及：双方的地址、电话、传真、开户行、帐号、邮编等并标明双方当事人签字之处。

## 应该怎么办？

朝鲜战争正式停战协议签字时遇到了难题，一种多月前本已预定了签字日期，可李承晚制造了一起扣留战俘事件，导使签字推迟。这次李承晚会不会耍别的花招呢？如派刺客乔装记者混入会场制造事端？对双方司令员的任何一位进行行刺。古往今来此类事件在主要的政治仪式中屡见不鲜，那时后果将不堪设想。**1953年7月26日**，停战协定签字的前一天，李克农提出了一种巧妙的方法：双方司令官不到现场签字，即双方首席谈判代体现场签字后即生效，之后各自向己方司令官送签互换文本，而且现场可允许新闻记者入场。美国人怎么办？……

- ❑ 美国人以为李承晚不敢再耍花招了。就按正式的签字仪式要求签。
- ❑ 美国人坚持不准新闻记者进入会场。
- ❑ 美国人很快乐，同意按此措施举行停战签字……



## 该怎么办。

美国人连连叫好，不久接受。这是公约签字形式上极不寻常的作法，既确保了签字仪式正常进行，又防止了不必要的事端，新闻媒体及时公开报道也给双方执行停战协议提供了保障。 . . .

大型谈判举行签约仪式，是非常重要的一个谈判环节，举行签约仪式可觉得谈判协议的执行增加砝码。

# 4 签订商务谈判协议



- 1、协议合一样本
- 2、双方审核确认后
- 3、正式签订协议和合同
- 4、国与国、大型谈判都举行签字仪式

样本

# 商务谈判签约仪式

- 参加人：双方拟定，身份对等
- 仪式准备如下

- 1、签字厅布置
- 2、安排座次
- 3、主方负责或会同签约方指定专人准备待签协议正副文本

# 商务谈判基本结束后

- 协议签订后要提交有关方面公证后方正式生效
- 商务谈判人员要利用这段时间进行思索和分析，概括出成功的经验，总结出失误的教训，整顿谈判资料，进行推行协约的准备，此次谈判才真正圆满结束。





## 模块五：商务谈判协议推行及违约处理

- 一、协议推行
- 二、协议转让
- 三、协议变更、解除
- 四、协议纠纷处理

# 一、商务谈判协议推行

协议推行：就是债务人全方面、适本地完成其协议义务，债权人的协议债权得到完全实现。如交付约定标的物、完毕约定工作并交付成果等。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/565312224303011330>