

# 关于商务谈判过程 策略



谈判的阶段可分为三个：

开局阶段、磋商阶段和成交阶段。

谈判在不同的阶段，所采取的策略是不同的。



# 一、开局阶段策略

开局是指参加谈判的各方人员，从开始谈判第一次见面到正式讨论有关议题之间的一段时间。一般说来，开局主要包括两个步骤：开场陈述（讲清楚我方对问题的理解、说明我方利益所在、阐明立场）和提出倡议（双方把各自想法陈述出以后，讨论哪种方案最为现实和可行，做出一种能把双方引向寻求共同利益的陈述）对于一场谈判而言，开局是至关重要的，它基本上确定了以后的谈判方式和形式，如谈判各方的地位、等级、情绪、策略等。谈判的开局阶段有哪些工作是我们应当注意的呢？



# (一) 建立良好的谈判气氛策略

该策略是通过谈判者的举手投足、言谈气质等外在形式完成的。

- a 把握气氛形成的关键时机
- b 运用中性话题，加强沟通
- c 树立诚实可信，富有合作精神的谈判者形象
- d 注意利用正式谈判前的场外非正式接触
- e 合理组织



# 形成良好谈判氛围的方法

1. 谈判人员应径直步入会场，肩膀要放松，目光要友善坚定
2. 谈吐要自如，可先谈论些轻松的、非业务性的随意话题，如天气、体育、旅途经历，如果对方在以往业务上取得成功，一定不要吝惜赞美；从对方喜好入手也是不错的选择
3. 服装应符合形象，美观、大方、整洁
4. 注意手势和触碰行为，不要在与对方握手的同时将另一只手搭在对方肩膀上，除非彼此很熟悉；任何场合不要拉下领带，解开衬衫纽扣，卷起衣袖，会让你觉得你厌烦或精疲力竭
5. 开场阶段，最好能站着彼此谈一会话



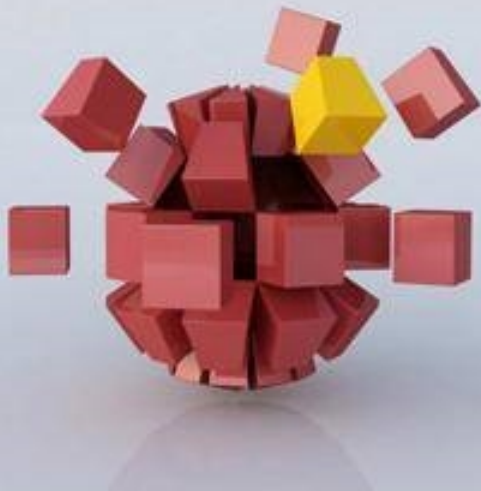
## (二) 切入正题策略

- (1) 态度诚恳真实，具有求实性。
- (2) 共同商定谈判的议事日程。
- (3) 沟通思想为前奏，以谋求同存异。
- (4) 避免闲聊，离题太远。
- (5) 切忌故作姿态，也不宜过分热情。



### (三) 察言观色策略

- (1) 径直步入会场，态度从容、友好、自信。
- (2) 动作和说话要轻松自如，从容不迫。
- (3) 可适当的谈业务方面的话题。
- (4) 切忌以貌取人或先入为主，过早的把对方的意图形成固定的看法。



## （四）淡化等级、消除开局冷场策略

- 由于谈判双发在权利，地位，级别等方面的差异，会使开局时出现冷场局面。为冲淡这种由登记带来的拘谨，消除开局的冷场，要做到以下几点：
  - 1，东道主一方应有主人风范，以热情友好的语言首先发言，并有意地同客人产生共鸣，创造和谐，活跃的气氛。
  - 2，双发的主谈人在举止，言谈中尽量表现出豁达大度，使对方放松。
  - 3，发言时间上双方要分配合理，不要出现独霸会场的局面。
  - 4，先把双方容易达成一致的事项提出，创造一种和谐的共同感，一致感。
  - 5，发言要简介明了，切忌夸夸其谈。倾听者则要聚精会神，不能随便打断对方发言，更不能对对方的发现表现出不恭的神情。
- 总之，谈判开局阶段只是整个谈判的前奏，谈判的关键阶段在于中间的报价还价阶段。





**案例：**日本一家著名汽车公司刚刚在美国“登陆”，急需找一个美国代理商来为其推销产品，以弥补他们不了解美国市场的缺陷。当日本公司准备同一家美国公司谈判时，谈判代表因为堵车迟到了，美国谈判代表抓住这件事紧紧不放，想以此为手段来获取更多的优惠条件，日本代表发现无路可退，于是站起来说：“我们十分抱歉耽误了您的时间，但是这绝非我们的本意，我们对美国的交通状况了解不足，导致了这个不愉快的结果，我希望我们不要再因为这个无所谓的问题耽误宝贵的时间了，如果因为这件事怀疑我们合作的诚意，那么我们只好结束这次谈判，我认为，我们所提出的优惠条件是会在美国找不到合作伙伴的。”日本代表一席话让美国代表哑口无言，美国人也不想失去一次赚钱的机会，于是谈判顺利进行下去了。



**分析:** 此案例主要体现了谈判的开局阶段。在谈判中，开局阶段运用策略是双方谈判者为了谋求在谈判中的有利地位，并决定着整个谈判的走向和发展趋势。

美国公司谈判代表在谈判开局中选择了挑剔式的开局策略。美国公司谈判代表连续指责日本代表在谈判会议中迟到，这是一种情感攻击，目的是让日本代表感到内疚，处于被动地位，开局气氛显低调，美国代表就能从中获取对其自身有利的条件。而日本谈判代表在面对美国谈判代表制造的低沉的挑剔式的开局氛围中，机智地采取了进攻式的开局策略对其进行反击，一针见血的向对方指出：我方所提出的条件已经很优惠了，若你方没有诚意，那么无需浪费彼此的时间，想与我方合作的公可有很多。他们高调地反击对方，以此打破低调的开局气氛，使双方真正进入谈判的实质性阶段。



在谈判中，“良好的开端是成功的一半”，开局阶段的氛围营造是关键。国际商务谈判中的开局氛围的营造主要来自于参与谈判的所有谈判人员的情绪、态度与行为。任何谈判个体的情绪、态度和行为都能影响和改变谈判的开局气氛，换言之，谈判的哪一方控制了谈判开局的气氛，也就从某一程度上控制了另一方。



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/587066055025006103>