



商务谈判—走向成功之路



导言—商务谈判

- 王健
- 对外经济贸易大学国际商务教授
- 研究领域：国际贸易实务、期货市场、电子商务、商务管理咨询方法研究、国际商务谈判
- 电话：624496696 传真：64496766
- jianwang@midwest.com.cn
- .ibb.com.cn（国际商务桥）

导言—商务谈判

- 谈判的广泛性和重要性
- 商务谈判的特点（与一般谈判是否有实质性的区别？）
- 国际商务谈判的特点
- 80年代开始哈佛大学才开始开设世界上最好的谈判课程

导言—商务谈判

- 为什么要学习和研究谈判？
 - 商务世界无时无刻充满冲突
 - 一般解决商务冲突的方法：友好协商、调解、仲裁、诉讼
 - 谈判是否也太容易？
 - 谈判是一门艺术？不同于其他的社会科学？

导言—商务谈判

- 本课程的三个特点
 - 内容并不深奥莫测，大家都了解和有体会；
 - 内容实践性很强，道理可以讲，但技巧需自己练；
 - 应树立“赢”的概念，但赢的感觉应双方都有。
 - 介绍实质利益谈判法

导言—商务谈判

- 谈判三步曲：
 - Claiming value
 - Creating value
 - Overcoming barriers to agreement

普通商务谈判遇到的问题

- 从一个普通案例讲起
- 立场争辩式谈判能解决问题吗？
- 谈判的方法应该符合什么样的标准？
 - 达成一个明智的协议（核心为双赢）
 - 谈判方式必须有效
 - 应该能改进或至少不会伤害谈判各方的关系

软式谈判法？

- 谈判者视对方为朋友
- 目标是达成协议
- 作出让步来维系关系
- 对人和问题都态度温和
- 完全相信对方
- 容易变换立场
- 向对方发出要约

软式谈判法？

- 向对方亮底牌
- 为达成协议宁愿亏损
- 追求对方所能接受的单一结果
- 强调达成协议
- 避免意愿的较量
- 屈服于对方的压力

硬式谈判法？

- 谈判者将对方视为对手
- 目标是取得胜利
- 要求对方让步作为建立关系的前提条件
- 对人和问题都态度强硬
- 决不相信对方
- 坚持立场
- 向对方发出威胁

硬式谈判法？

- 故意声东击西
- 在价格上要求单方面合适
- 追求自己所能接受的单一结果
- 强调自己的立场
- 试图进行意愿的较量
- 向对方施加压力

实质利益谈判法

- 实质利益谈判法四原则：
 - 将人与问题分开；
 - 注重利益，而非立场；
 - 为互利而寻求解决方案；
 - 坚持使用客观标准。

实质利益谈判法

- 实质利益谈判法两个层次：
 - 实质利益层次；
 - 实质利益的实现步骤。

实质利益谈判法的三个阶段

- 实质利益谈判法的原则贯穿谈判的始终：
- 第一阶段：分析阶段，知己知彼
- 第二阶段：计划阶段，策划周到
- 第三阶段：讨论阶段，充分交流，透彻了解

原则之一：人与问题分开

- “我是否对人的因素给予了足够的重视”
- 每个谈判者所追求的利益双重性：
 - 实质利益与人际关系
 - 误区是：要么混为一谈；要么对立起来
- “生意不在，人义（亦）在”——先解决人的问题
 - 思想观念
 - 情感表露

原则之一：人与问题分开

- 如何解决思想观念问题：
 - 不妨站在对方的立场上考虑问题；
 - 不要以自己为中心推论对方意图；
 - 相互讨论彼此的见解和看法；
 - 让对方参与到谈判达成协议中；
 - 找寻让对方吃惊的化解冲突的行动机会；
 - 给对方留“面子”。

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/285134123040011131>