# 并购中的沟通与谈判技巧介绍精选3篇

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-04-05

*并购中的沟通与谈判技巧介绍\_并购谈判技巧在谈判中，要保持客观原则和规则性观念，以便达成公平、公正、和平的结果。这里小编以下是小编整理的并购中的沟通与谈判技巧介绍精选3篇，欢迎阅读与收藏。第一，做好最充分的谈判准备一般在正式谈判之前，并购方企...*

并购中的沟通与谈判技巧介绍\_并购谈判技巧在谈判中，要保持客观原则和规则性观念，以便达成公平、公正、和平的结果。这里小编以下是小编整理的并购中的沟通与谈判技巧介绍精选3篇，欢迎阅读与收藏。

第一，做好最充分的谈判准备

一般在正式谈判之前，并购方企业是对目标企业完成了详尽的尽职调查的，在谈判的准备期就要把调查中的各种必要的有利于并购方的事实依据列出来并一一形成谈判方案策略，务必确保在谈判前明确谈判的重点与底线，先谈什么、后谈什么，对方有可能会对那些问题提出反对等等各种细节尽可能的要成竹于胸;

第二，注意巧妙运用各种谈判技巧

其实，各种沟通谈判的技巧往往都是相通的，一些通用的沟通谈判技巧并购方企业要学会，多钻研一些各种商务沟通谈判的技巧以及应对技巧对并购谈判将会起到不小的影响，比如常见的谈判策略有：多听少说，注意倾听，谋定后动，巧妙的应用开放式的提问方式、尽量少用绝对的词语来回答问题等等;

第三，不要着急谈具体价格

没有不合适的价格，只有不合适的条款，要明白价格不是单纯的价格，价格的背后还有许多的附加条款，比如支付方式、兑现期限、税收安排、董事会安排、后期的整合安排等等，所以在并购谈判的一开始不要太着急谈具体的价钱，先慢慢的求同存异，谈一些双方比较容易达成一致的条款，等到对目标企业的谈判策略有了一些了解以后再涉及比较敏感、复杂的谈判部分。

第四，注意不要透露重要的商业秘密

在并购的沟通与谈判中，一方面要引导对方露出自己的底牌与商业秘密，利于自己处于主动地位，一方面也要注意保护自己企业的重要商业秘密不外泄，以免被对方抓住把柄;

第五，要保持一定的谈判耐心

并购谈判是一件耗时费力的事情，尤其是当并购陷入谈判僵局的时候，这时候更需要具备一定的耐心，不要轻易放弃，也不要盲目冲动、头脑发热，以免因急躁造成谈判失误。

在并购协议签署以后的整合阶段，沟通与谈判的重点又转向了并购之后的各种整合工作,经过前面的沟通谈判，并购协议的签署预示着并购交易告了一个段落，接下来是更为重要的整合阶段，在这个阶段，沟通与谈判，尤其是真诚、巧妙地沟通更是发挥着巨大作用。

并购中的沟通与谈判技巧：沟通策略在并购之后的整合阶段，最首要也是最重要的一项工作就是双方企业的人力资源的整合，在人员整合的过程中，沟通是第一原则，没有及时有效地沟通，并购之后的员工必然忧心忡忡、不知所谓，将直接影响到企业的经营效率，给企业造成损失。

1、在整合的初期就拿出一整套的沟通方案，包括各级人员、市场客户、供应商、经销商，特别重大的交易还要制定政府监管部门与舆论公众的公关沟通方案，做到有备无患;

2、无论是与哪个部门的沟通，都要确保真诚、平等、公正的原则;

3、开展沟通工作时要注意营造良好的开放、尊重、友善的.氛围，并注意把沟通策略与双方企业的文化整合很好的衔接起来，让沟通发挥更大的整合作用;

4、注意选择合适的沟通工具与方式，针对不同阶层、不同部门的人员要采取不同的沟通工具与方式;

5、针对特别重要的高管与部门要采取特定的沟通方案，必要时要不惜一切代价留住关键人员与部门;

6、在沟通的过程中不但要主动讲解，更要注意用心、有效地倾听，也就是要建立“双向沟通”的沟通机制，做到双方、甚至多方互动的良好沟通局面与效果。

以上我从并购交易的三个不同的阶段来分别的讲解了沟通与谈判的重点与策略技巧，在这里，我们可以看到沟通与谈判在并购整个交易的始终是多么的重要和不可或缺，并购不只是一门技术，更是一门活的艺术，因为它牵涉到太多人的利益，既然牵涉到人，那么，沟通与谈判就必不可少。

一、在答复之前，要深思熟虑，充分思考。

这样才能使答复恳切明确，有利于确定互利互惠的合作关系。如果对方提出的问题是自己始料不及的，千万不要随口答复。为了使自己获得一个充分的思考时间，或者获得一个内部商量的机会，可以用“记不清”、“资料不全”或“这个问题我们尚未进行认真的思考”等为由，拖延答复。

二、要在弄清了问题的真正含义之后再进行答复。

对方提出询问，或是为了了解问题的真正实质，或是为了获得确切的数据、数值，或是为了说定甚至说死我方到底要承担什么样的义务。对于这些问题，答复时要采取极为慎重的态度，说错了就要承担责任。

三、谈判中要有标底，但不要一开始就将标底和盘端出。

在谈判中，应知道什么该说什么不该说，什么先说什么后说。要知道，谈判是在双方之间进行的，双方的目标很少百分之百的一致。要使双方的目标趋于一致，就要通过一个反复的要约—反要约—要约最后到承诺的过程。因此，在谈判时，不仅要顾及自己的目标，同时也要估计对方的目标。要准备在较高的标底的基础上，一点点让步，最后才能接近自己的标底。如果你一开始就交出标底，就没有讨价还价的余地了。

四、要适时地运用回避手段

对于有些问题，当不能答或不便于答时就不可勉强作答，而要采取回避手法。如果能用一个幽默的方式回避一下，则更有利于打破僵局。

五、在谈判终了时，对谈判要给予正面的、肯定的评价

不管结论如何，谈判都会给参与的双方带来一定的积极成果。所以，切勿以否定的话来结束谈判。不满意时，可以重开谈判或推迟订立合同的时间，但不必全盘否定。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！