# 商务谈判技巧8条法则介绍(合集三篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2025-04-26

*商务谈判技巧8条法则介绍\_商务谈判技巧学会运用谈判技巧，如切换话题、穿插问题、提出建议等手段，使谈判更加灵活和高效。这里小编以下是小编整理的商务谈判技巧8条法则介绍(合集三篇)，仅供参考，大家一起来看看吧。【篇一】商务谈判技巧8条法则介绍1...*

商务谈判技巧8条法则介绍\_商务谈判技巧学会运用谈判技巧，如切换话题、穿插问题、提出建议等手段，使谈判更加灵活和高效。这里小编以下是小编整理的商务谈判技巧8条法则介绍(合集三篇)，仅供参考，大家一起来看看吧。

**【篇一】商务谈判技巧8条法则介绍**

1.适时反击

反击能否成功，就要看提出反击的时间是否掌握得准确，反击只有在对方以“恐怖战术”来要挟你时方能使用，所以，它也可以说是一种以退为进的防卫战。

2.攻击要塞

在“以一对多”或“以多对多”的谈判中，适合“攻击要塞”。攻占城池，要先拿下对城池具有保护作用的要塞，如此一来，如入无人之境，因此，对方首脑是我们在谈判中需要特别留意的人物。

3.“白脸”“黑脸”

需要两个人合作，“白脸”与“黑脸”战术的功效是源自第一位谈判者与第二位谈判者的“联线作业”上，第二位谈判者要利用对方对第一位谈判者所产生的不良印象，继续其“承前启后”的工作。

4.“转折”为先

“不过……”是经常被使用的一种说话技巧，在谈判时，当问题本身颇为复杂，叫人难以企口，但却又非问不可时，通常使用“缓动”技巧，防止对方发怒，使谈判得以顺利进行。

5.文件战术

谈判中，大多数人除了纸笔什么都不带，若有一人带了大堆资料，除了让在座人士惊讶之余，自然会叫人联想到：他带了这么多参考资料，想必在事前已做了充分准备，所以，不论他说什么，都会使大家觉得“有分量”、“言之有理”，毫无异议地采纳了。

6.期限效果

当谈判的期限愈接近，双方的不安与焦躁感便会日益扩大，而这种不安与焦虑，在谈判终止的那一天将会达到顶点，这正是运用谈判技巧的最佳时机。在谈判即将结束前，你可以慢条斯理地提出种种要求：“怎么样呢?我觉得我的提议相当公平，就等你点个头了，只要你答应，不就可以放心去办下一件事了?”由于时间迫切，对方很可能勉强同意你的提议。

7.调整议题

在非重要的谈判中，当你想改变话题时，应事先向对方说明之所以改变话题的理由再开始讲述，这样逐渐将对方拖进了“换挡”的迷途中，而退至防卫线上，此时就等于你向前迈进了一大步，取得优势了。

8.打破僵局

当谈判无法达成协议，你可以“鼓励”对方：“看，许多问题都已解决，现在就剩这些了，如果不一并解决的话，那不就可惜了吗?”这样的说话技巧，是要设法借着已获一致协议的事项作为跳板，达到最后目的。

9.声东击西

把对方的注意力集中在我方不感兴趣的问题上，使对方增加满足感。这种策略如果运用熟练，对方是很难反攻的。

10.金蝉脱壳

当谈判人员发觉他正被迫作出让步时，他会声明没有被授予达成这种协议的.权力，另一方应该施加各种影响，争取在他权利范围内成交。

11.欲擒故纵

在一个由两人组成的谈判小组中，其中一个成员在谈判的初期阶段起主导作用，另一个人在结尾阶段扮演主角。小组一成员保持沉默寻找解决问题的办法，然后建议作出让步。

12.扮猪吃虎

“为什么”的提问方式，在交涉初期有积极作用，帮助我们了解对方是如何真正评价事物的，已获得有益情况。

13.缓兵之计

谈判进行一段时间后，休息一段时间，让对方走出会谈大厅，回顾一下谈判的进展情况，重新考虑一下，或者让头脑清醒一下再进入洽谈。

14.草船借箭

采取“假定……将会”的策略，不失为一种积极的方式，有助于双方为了共同的利益而选择最佳的成交途径。

15.赤子之心

向对方透露90%的情况，这样特别直爽和坦率的方式不但有有益于对方达成协议，还能不断为对方提供情况，提出建设性意见，使对方与我方积极配合。

16.走为上策

当谈判人员对于谈判桌上的进展不满意时，常“脱离现场”，再在某种环境下非正式地见面，以鼓励为谈判建立一种信任和坦率的气氛。这个策略的价值在于：避开正式的谈判场所，把谈判转到轻松的环境中。

17.杠杆作用

了解自己的个性和自我的长处及弱点，如果你拥有某一个性，承认它，运用它为你谋利。

18.“推-推-拉”术

硬上硬来、毫不通融、以气势压人的谈判方式不会有效，因为它忽略了对手的立场。而以“推-推-拉“为程序，才能获得想要的利益，保持与对方互相敬重的关系。

19.豁达淡定

有些事情不顺，此时擅处挫折的最佳方法是深信那些失败谈判的尝试其实对你是有帮助的，建立乐观心态。

20.态度简明

意见沟通本不易，清晰不是自然生成的，而是在混乱中创造秩序，达到此目标要逐项进行。谈判在最高层次时，是高端的意见沟通，成功的谈判者也是一位擅长传达、澄清观点给对手的人。

**【篇二】商务谈判技巧8条法则介绍**

知己知彼

这里有很多方面，比如你所要谈判的内容背景，将来的发展前景，对手的水平，业绩，商业背景，人员组成，以及他们谈判的风格。潜在的思路。以及尽量探测他们的谈判底限和实际预期。有时对方暗藏的观点甚至是陷阱你能一看便知，一点就透，这样，在谈判桌上也减少对方暗藏的目的蒙混过关。

当然，这也少不了谈判团队内部对于自己的观点、目标和退让条件有一个充分的沟通和交底，不管你采取的有几套谈判方案和策略，也不管你是开拓市场，或者是守住市场，也不管是进攻性质的谈判策略还是保守性质的退守方案，一个熟练精干的谈判团队是达到谈判目的，取得谈判胜利的先决条件。

释放烟雾弹——适当散布信息

你想知己知彼，百战不殆，那么对方也在千方百计的了解你方的底细，你不想让对方知道的，对方千方百计想知道，你想让对方知道的对方也不见得就会信，所以，采用虚虚实实的高招妙招，在不违法犯罪和社会良俗的情况下，适当散布对你方有利的消息，封锁不利的信息，通过社会和公众以及报纸、电视和网络等媒体的力量，来博得有利的筹码，让大众为你所用，也是高手过招的一项不错的资源。

绅士风度

在谈判桌上，谈话当中一点要注意方式，即使对方所提的要求无论怎么不合理，甚至要挟，也不可搞个人攻击，那毕竟是为各自单位谋取利益的，各为其主嘛，同时，向对方表示决绝时，也不要把话说的很坚决，可以采取很委婉的辞令，比如：您所说的有一定道理，但和我单位的考虑方面和立场不同，等以后我们合作了，利益交汇点多了，我想会有就这一问题继续探讨的空间的。这样让对方觉得我们真的有合作的空间，我们的单位也是一个懂得谦让的企业，不至于让对方觉得我们就像敌人一样，从而至起码不会把对方从心理上推到真的成了敌人的境地。

谈判虽然和战场一样凶恶险峻，暗流汹涌，但是在谈判技巧上绝对不能失掉绅士风度，否则，别人很难把你真正当做一个谈判对手，只有具有高雅风度，海纳百川的人，在遭到对方故意刺激时，才能波澜不惊，喜怒不形于色，从而你不想被对方马上探知的观点和利益才能藏于虚虚实实的来往交锋之中，由于对方不知道你的真实意图和底限，就无从钻空子。

语言简洁，思路清晰

语言的简洁绝对是应该具备的，当你向对方亮明观点和筹码时，对方能立马明白你的要求，正所谓该明就明，该暗就暗，一定不能让对方主导谈判进程。

一个语言拖沓，思路不清的谈话，只能让对方觉得你不知所云，这不是看轻你个人的表达能力，是看轻你的背后企业或者公司的整体人才库质量，并进而对你的单位作出比较负面的判断。

感情接近——求同存异

说到感情接近可能不大好理解，但是说到求同存异，却好接受，海峡两岸的政治谈判难不难?但是也是采取的慢慢地来化解的方式，先求同存异，先经后政，先民后军，先易后难，先捡容易的、简单的.来谈来做，等找到双方的利益结合点和交叉点，慢慢交流，逐渐加深感情，逐渐加大利益交接点，然后就会带动更大的利益结合点，这样在趟深水区的时候，双方所能找到的共同点也就越来越多了。

毕竟，谈判双方将来要做利益交换或者将来要合作，这才会存在谈判这一说法，所以没有必要把双方的关系在谈判场上搞僵。这是大忌。

偷梁换柱，移花接木——把自己的观点伪装成对方观点

通过谈话，拉家常的形式，探知对方和自己观点相同的领域，慢慢引导对方拿出和你一致的观点，然后自己就像被拍接收对方的观点一样，来一个面不改色，暗度陈仓的招式，达到自己的目的。

小题大做——树立假目标

谈判就是一个虚虚实实的博弈过程，你要想把大目标谈成，只能把这个目的隐藏的严严的，或者给对方一个这是小问题的印象，所以即使答应了对方也不会受多大损失，同样为了达到这个目标的达成，你要想法设法把一个小问题或者小让步包装成一个大问题或者大让步，以期望让对方有一种均达成目的成就感。这就是小题大做，之所以“小题大做”，是为了树立一个假目标，释放一个烟雾弹，是为了“大题小做”的顺利实施，从而博得一个大的利益收获。

抓大放小

其实，所谓的谈判，简而言之，就是大家谈谈利益如何交换，判定交换的方式，数量以及大小。有得必有失，只不过双方都想在交出利益最小化的情况下博得尽可能最大化的利益而已，因此，要注意在达到自己的目的之后适当出让一部分相对比较小的利益，只有“放小”才可以“抓大”。如果一味的抱着既得利益不放，那只能把谈判对手谈走，从而失去合作机会甚至会把对手挤到和竞争对手的同盟行列。

**【篇三】商务谈判技巧8条法则介绍**

摘 要：立本文首先讨论了国际商务谈判人员必须具备的素质，然后分析了国际商务谈判的基本原则，在此基础上提出了国际商务谈判的策略应用。

关键词：商务谈判;策略;素质;原则

商务谈判策略是谈判人员在可以预见和可能发生的某种情况下采取的一系列相应行动方式、措施、技巧、战术和手段的总称。谈判策略多种多样，仅凭一种单一的策略，谈判不可能获得成功。因此，一个优秀的谈判人员必须熟悉和掌握各种谈判策略与技巧，学会在谈判中灵活运用谈判策略，以促使谈判达到预期的目标对外商务谈判是指国际商务活动中不同的利益主体为了达成某笔交易, 而就交易的各项条件进行协商的过程。谈判人员必须掌握相应的技巧和策略才能谈判中追求利益最大化, 达到事半功倍的成效。

1 商务谈判策略的制订

1.1 谈判对象的差异

在不同的文化观念、国家制度等影响下，谈判者形成了不同的谈判习惯和谈判作风。针对来自不同文化和不同观念的谈判者，制订不同的谈判风格和策略是使得谈判顺利进行的重要保证。有针对性的策略来自对对手的了解。西方人都知道中国人最爱面子，他们知道，要在谈判中迫使中国人作出让步，千万不能使他在让步中丢面子。同样，西方国家也都有各自的谈判风格，因此，在制订谈判策略的时候，需要考虑这种谈判对象的差异性，作出策略的调整和应对。

美国人比较淡化表面的、仪式性的东西，对直率的谈判怀有好感，因此，在与美国人谈判时要注重直接、诚实、干净利索。美国人认为货好不降价，如果我们认为自己的商品好质量高，就应该出高价，或者运用各种手法和策略与之讨价还价。

英国人讲究绅士风度，作风诚实，注重传统，与英国人交谈时应以礼相待，不卑不亢，英国人往往不喜欢讨价还价，而且还有一个很明显的特征，就是对于出口的商品经常延误交货，因此，在与他们谈判时，要有建设性的意见，不必只局限于价格，并且，一定要考虑到，在涉及进口贸易时，在合同中加上延期交货的罚款条例。

德国商人被认为是欧洲最老练的商人，他们在谈判技巧上堪称一流。他们往往会有充分的准备和严密的计划，很看重书面形式的合同，对合同的执行很严格，条款一旦确定，就不会轻易做大的让步，而他们自己却是讨价还价的高手。因此，在与德国人谈判时，要注重形式，拘于礼节，对于有争议的实质性问题要据理力争，而一旦达成一致，就要严格履行，保证信誉。

在与法国人谈判时，我们要制订培养感情，注意细节的谈判策略;对于俄罗斯的商人，态度明朗，保持耐心则是策略的重点;而在制订与日本人谈判的策略时，注意礼节和文化是需要考虑的主要方面。

综上所述，谈判对象的不同直接影响了谈判策略的制订，是决定谈判是否成功的重要因素。

1.2 谈判目标的差异

在制订谈判策略前，首先要弄清自己以及对手在这次谈判中的目标是什么，做到知己知彼。

明确了双方的谈判目标后，要对双方利益一致的地方和有可能产生分歧的地方进行对比分析，以便制订出在进入正式谈判时所应采取的对策。为了确定谈判目标，我们必须对市场进行深入细致的调查研究。比如我方想要达到的目标是什么，可能达到的目标是什么，而必须达到的目标又是什么，如果没有达到目标，又该如何应对等等，这些问题都需要在谈判前做出思考并努力寻求解决的策略。对于在实现谈判目标的过程中可能出现的关键问题，在谈判前要进行深入的探究。在有目的的寻找关键问题的同时要对这些问题作出明确的界定和陈述，弄清这些问题对谈判成功的影响，在思考出解决方法后，要对这些解决方法进行深度分析，从而制订出体的谈判策略。

2 商务谈判策略的运用

在谈判进入实质性阶段时，谈判人员要根据谈判的进程和发展状况全面、灵活地运用各种策略，使谈判在轻松、和谐、友好的氛围中进行，并朝着努力争取互利双赢的方向前进。

2.1 多听

这可以说是商务谈判中最重要的策略之一。一个优秀谈判者的工作首先是认真倾听并理解对方的话语，一个好的倾听者不仅会让对方感到自己所受的重视，还能让自己在理解对方观点的同时找到寻求双赢的解决办法。因此，在对方陈述观点的时候，不要试图打断，听的越多，学的就越多;思考的越多，解决的办法也就越多。

2.2 控制情绪

在谈判中，要尽量显示出尊重的态度与合作的精神，提问与回答都要以友好的方式进行。尊重对方还表现在要慎重地看待对方的错误，在任何时候任何情形下，失态的吼叫都是不理智的，因为那不是在谈判，是对抗。即使通过这种方式出现的胜者，也同样是失败的，因为他永远失去了再次与对方合作的机会。

2.3 出其不意

这种方式是指在谈判中突然改变谈判的人员、时间、地点、要求或观点等，使对方感到措手不及。比如，在谈判时临时改变谈判的首席代表，由更高的权威人士代表继续谈判，这样，对方不得不去面对新的面孔和新的问题，在很多情况下，这就意味着他们不得不作出更多的让步。

2.4 声东击西

这种常用于军事战术上的策略也适用于谈判。它是指在谈判中有意识地强调对己方并不重要的议题，让对方觉得自己在这个问题上很重视，然后在这个议题上作出的一些让步一定能让对方感到满意，从而使对方在自己真正关心的议题上也作出让步。这种方法能起到转移对方视线和缓兵之计的作用。

2.5 疲劳战术

在商务谈判中，常常会遇到咄咄逼人的谈判对手。根据心理学研究理论表明，一个性格比较急躁、外露、富有挑战性格特征的人往往缺乏耐心和忍耐力。因此，对于这样的谈判对手，疲劳战术是一种很有效的策略。这种策略在于通过多个回合的拉锯战，使对方感到疲劳生厌，等到对手筋疲力尽、头昏脑胀的时候，就是我方反守为攻的时候了。

2.6 有限权利

谈判专家认为，受到限制的权利才具有真正的力量，一个权利受限的谈判者要比大权独揽

的谈判者更处于有利的位置。当谈判一方在某个方面要求对方让步时，另一方可向对方宣布自己在这个问题上无权作出让步，这就是使用了权利有限的策略。这样既维护了自己的利益，又给对方留了面子。利用权利有限的策略，可以拒绝对方的某些要求，或者迫使对方向你让步，因为如果对方要求直接与你的上级交涉，谈判不得不从头开始，由于地位的差距，他遇到的压力会更大。

2.7 寻求双赢

谈判的目的并不是让一方获得最大的利益而让另一方感到沮丧、一无所得。一个成功的谈判一定是使双方都感到自己是赢家。只有谈判双方都能从谈判中有所得，他们才会接受谈判结果，未来的交易一直延续才会成为可能。采取什么样的谈判手段、谈判方法和谈判原则来达成对谈判各方都有利的谈判结局，这是商务谈判的实质追求。因此，面对谈判双方的利益冲突，谈判者应重视并设法找出双方实质利益之所在，在此基础上应用一些双方都认可的方法来寻求最大利益的实现。

3 国际商务谈判的基本原则

3.1 平等互利原则。

平等互利是当代国际商务谈判中最基本的原则。它意味着谈判双方有相同的法律地位，体现了双方平等的权利和义务，代表了双方的利益。成功的谈判必须是双方都有收获。否则，一无所获的一方就没必要进行交易。双方都应该在平等的基础上准备好一定程度的让步以求互利互惠。

3.2 客观合作原则。

谈判就是为了解决问题与他方进行磋商，通过谈判，双方都在寻找一种比以前更好的情形。但事实上双方都在做出让步，希望自己的让步为自己赢得更大的利益。谈判的目的在于寻求一种双赢，而不是一方赢，一方输。这需要双方共同的合作。

3.3 灵活变通原则。

任何谈判都是一个不断思考，交换意见和彼此让步的过程。我们在把握己方利益目标的基础上，只要不放弃基本原则，可以考虑采用多种途径，多种方法，灵活多样的处理各种变化，最终保证谈判协议得以签署。

4 了解并关注对外商务谈判要特别注意的事项

4.1 保险问题。

国际贸易规模巨大, 相应而言风险也很大。为了化解风险, 必须进行保险, 以便在受到损失时可以收到赔偿费。

4.2 收回货款的问题。

货款回收是谈判内容中非常重要的一项。如果合同条款不完备, 或者中间环节太多, 都会造成货款回收的困难。交付货款最常用的方法是要买方开立信用证。最理想的条款是买方在合同约定的时间内, 无条件地付清一切款项。为了削除买方的自由裁决权, 另一方应要求信用证用不可撤销的方式开立。这样, 只要付款期一到, 并且提供好双方同意的单据, 证明货已装船或发运, 银行就无法拒绝支付货款。无条件的履约保证书也是国际贸易中常用的一招。因此, 在谈判中, 供应方一定要保证只有对方信用证能满足我方的条件时, 才可执行履约保证

书。

5 国际商务谈判人员必须具备的素质

5.1 政治素质。

具备坚定的政治立场，保守国家经济机密，维护国家利益和国家尊严。因为国际商务谈判既是一种商务交易的谈判，也是一项国际交往活动，具有较强的政策性。国际商务谈判必须贯彻执行国家的有关方针政策和外交政策，同时，还应注意国别政策，以及执行对外经济贸易的一系列法律和规章制度。同时谈判人员要熟悉各种国际惯例，熟悉对方所在国的法律条款，熟悉国际经济组织的各种规定和国际法。这些问题是一般国内商务谈判所无法涉及的，要引起特别重视。

5.2 综合文化素质。

任何国际谈判都是跨文化的谈判。我们的谈判人员必须事先对我们的谈判对象国有个很全面清楚的了解，了解对方的文化特点和思维方式。如果我们以自己的文化背景来看待外国文化，必然会在商务谈判中误入歧途，使自己在商务谈判中处于被动和尴尬地位。例如，讨价还价的行为在不同的文化里具有各种各样的含义。在有些国家，如果一个人不讨价还价，他就会被认为是幼稚的。在这样的文化里，讨价还价有多种作用，双方主要是在个人层面上相互了解。旷日持久的讨价还价过程成了发展个人关系的工具。然而在有些国家里，急于讨价还价可能是一种不值得信任的表现。在另外一些国家里，人们会对整个讨价还价过程感到不自在。在开始国际商务贸易之前，就必须理解和接受这些差异。

6 结语

商务谈判既是一门科学又是一门技巧艺术，它也是一项解决问题，达成协议的复杂过程。要在任何一次谈判中取得令人满意的成果，谈判者需要掌握最基本的商务谈判程序和谈判技巧，熟练地运用一些谈判策略，以使预期的目标在谈判中实现。

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！