# 商务国际沟通谈判技巧三篇

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-01-18

*商务国际沟通谈判技巧\_口才在学习谈判技巧时，记住要善意、耐心和尊重他人。这将帮助你在谈判中建立长期平等的合作关系。这里小编以下是小编为大家收集的商务国际沟通谈判技巧三篇，仅供参考，欢迎大家阅读。第1篇: 商务国际沟通谈判技巧一、掌握不同文化...*

商务国际沟通谈判技巧\_口才在学习谈判技巧时，记住要善意、耐心和尊重他人。这将帮助你在谈判中建立长期平等的合作关系。这里小编以下是小编为大家收集的商务国际沟通谈判技巧三篇，仅供参考，欢迎大家阅读。

**第1篇: 商务国际沟通谈判技巧**

一、掌握不同文化国家客商的谈判风格

对于西方商客，由于中西方语言和文化的差别，其谈判风格有所不同。

例如，美国商客性格开朗、自信果断，办事利落，在谈判中他们干脆直爽，重视效率，追求实利。美国商客习惯于按照合同条款逐项进行讨论，解决一项，推进一项，尽量缩短谈判时间，他们十分精于讨价还价，并以智慧和谋略取胜。同美国人谈判，就要避免转弯抹角的表达方式，是非必须清楚。如有疑问，要毫不客气地问清楚，否则极易引发双方的利益冲突，甚至使谈判陷入僵局。

对于亚洲商客，亚洲客商多受中国文化的影响，与西方客商大相径庭。例如日本客商。日本人深受中国传统文化的影响，儒家思想道德意识已深深地印在他们的内心深处，并在行为方式上处处体现出来。日本人工作认真，讲究礼节，彬彬有礼地讨价还价，注重建立和谐的人际关系，重视商品的质量。与不同国家和地区的买家进行谈判的策略与技巧，我们将在后面的文章中一一详细说明。

因此，我们既应了解熟悉不同国家和地区商人之间谈判风格的差异，更应根据临时出现的情况在实际商务谈判中随机应变，适当地调整自己的谈判方式以达到预期的目的取得商务谈判的成功。

二、做好谈判前的准备工作

谈判桌上风云变幻，谈判者要在复杂的局势中掌控谈判的进展，只有做好了充分准备，才能在谈判中随机应变，灵活处理，从而避免谈判中利益冲突的激化。主要有如下准备。

1.拟订谈判目标，明确谈判最终目的

做好准备工作是谈判成功的一个重要标志 。商务谈判中常常遇到的问题就是价格

问题，并且是谈判双方利益冲突的焦点问题。在谈判前，双方都要确定一个底线，超越这个底线，谈判将无法进行。

2.制定谈判策略

每一次谈判都有其特点，因此必须制订特殊策略和相应战术。在某些情况下首先让步的谈判者可能被认为处于软弱地位，致使对方施加压力以得到更多的让步;在国际贸易中，采取合作的策略，可以使双方在交易中建立融洽的商贸关系，使谈判成功，各方都能受益。

3.选择高素质的谈判人员

国际商务谈判在某种程度上是双方谈判人员的实力较量。谈判的成效如何，往往取决于谈判人员的知识面和心理素质。一般来说，除了国际贸易、国际金融、国际市场营销、国际商法这些必备的专业知识外，谈判者还应了解心理学、经济学、管理学、财务知识、外语、有关国家的商务习俗与风土人情以及与谈判项目相关的工程技术等方面的知识。

此外，作为一个国际商务谈判者，还应具备一种自信、果断、富于冒险精神的心理状态。只有这样才能在困难面前不低头正视挫折与失败，取得成功与胜利。

三、谈判过程技巧

商务谈判的目的是为了达成各方面都满意的协议或合同。在谈判桌上，双方是为争取自身利益最大化的对抗关系。但更重要的依然是合作关系，这只是为了合作才有的暂时对抗。所以在谈判中，要恰当地使用一些谈判技巧，尽力避免激烈冲突的出现。

刚柔相济

在谈判过程中，谈判者的态度既不可过分强硬，也不可过于软弱。前者容易刺伤对方，导致双方关系破裂，后者则容易受制于人;而采取“刚柔相济”的策略比较奏效。

拖延回旋

在贸易谈判中，有时会遇到一种态度强硬、咄咄逼人的对手。他们以各种方式表现其居高临下。对于这类谈判者，采取拖延周旋的策略往往十分有效。

留有余地

在谈判中，如果对方向你提出某项要求，即使你能全部满足，也不能马上完全答应，而应先答应其大部分要求，留有余地，以备讨价还价之用。

以退为进

让对方先开口说话，表明所有的要求。耐心听完对方的话以后，抓住其破绽，再发起进攻，

迫其就范。有时在局部问题上可首先做出让步，以换取对方在重大问题上的让步。

利而诱之

根据谈判对手的情况，投其所好，施以小恩小惠，促其让步或最终达成协议。请客吃饭、

观光旅游、馈赠礼品等虽然是社会生活中的.家常便饭。但实际上是在向对方传递友好信息，是一种微妙的润滑剂。

相互体谅

谈判中最忌索取无度、漫天要价或胡乱杀价，

使谈判充满火药味和敌对态势。谈判双方应将心比心，互相体谅，才能使谈判顺利进行并取得双方满意的结果。

四、恰当解决谈判中出现的问题

1.注重换位思考

谈判双方的利益冲突往往不在于客观事实，而多在于人们的想法不同。在谈判中，如果出现双方意见不一致的情况，不妨站在对方的立场上考虑问题，相互交流彼此的见解和看法，寻找机会采取行动化解冲突，在协议达成时，一定要给对方留面子，尊重对方人格。

2.创造双赢的解决方案

谈判的目的并不是“你赢我输”或“你输我赢”，谈判双方首先要树立win-win的概念。一场谈判的结局应该使谈判的双方都有“赢”的感觉。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.借助客观标准，最终解决谈判中的利益冲突问题

在谈判过程中，有时双方会就某一个利益问题争执不下，互不让步，即使强调“双赢”也无济于事。此时，客观标准的使用在商务谈判中就起到了非常重要的作用。对于谈判中经常遇到的价格问题，当双方无法达成协议时，可以参照一些客观标准，如市场价值、替代成本、折旧、账面价值等等。此种方式在实际谈判中非常有效，可以不伤和气地快速取得谈判成果。其他问题同样也可以运用客观标准来解决。

其实，只要灵活、适当地运用各种谈判技巧与应对策略，就能化解各种冲突，达到自己预期的谈判目的。

**第2篇: 商务国际沟通谈判技巧**

(一)兼顾双方利益的技巧

兼顾双方利益就是要达到双赢。商务谈判并不是在商务冲突出现时才进行。商务谈判是谈判各方当事人在追求共同商业目标，实现双方商业利益整个过程中一个不断地化解冲突、实现谈判者最大利益的手段。实践证明，在竞争越来越激烈的市场上，谁能够有效地掌握这一手段，谁就会在商务活动中顺利地实现自己的商业目标，取得自己期待的主要商业利益。谈判的结果并不一定是“你赢我输”或“我赢你输”。谈判双方首先要树立“双赢”的概念。一场谈判的结局应该使谈判的双方都要有“赢”的感觉。所谓双赢就是你的利益必须从对方利益的存在为前提。你的利益在对方身上体现出来。国际商务活动中，谈判的双方或多方都有着一定的共同利益，但他们之间也存在商业利益的冲突。应该承认，在商务活动中无时无刻不充满矛盾和冲突，而关键是我们如何运用有效的手段来化解这些矛盾和冲突。

具体可以通过以下方法达到：

1.尽量扩大总体利益。也就是我们俗称的“把蛋糕做大”。

有些人在谈判一开始就急于拿刀去切蛋糕，以为蛋糕就这么大，先下手为强，就可以多切一些。其实，这种做法并不明智。谈判中如果通过双方的努力降低成本，减少风险，使双方的共同利益得到增长，这将使双方都有利可图。

2.分散目标，避开利益冲突。

只有利益分散，各得其所，才不至于产生矛盾。在项目谈判中，应避免选择伙伴单一，而要善于营造一个公开，公平，公正的竞争局面，以利于扩大自己的选择余地，从而在技术方案制定，资金运作，合作伙伴选择等方面获得有利地位，也有利于打破垄断，避免因不了解情况而陷入被动局面。

3.消除对立。

在谈判中，双方经常由于对同一问题期望的差异而导致谈判进程受阻。事实上，很多情况，双方只要认准最终目标，在具体问题上可以采取灵活的态度，问题就能迎刃而解。为对方着想，从对方角度设计一个让他满意的方案，达到我的目的，这是上上策。

因此，妥协有时候是种让步，在某些时候则仅仅是为了寻求折中的替代方案。退一步的目的永远是进两步。能够创造性的提出妥协方案，是一个谈判者成熟的标志。当然，也不是任何事情都可以妥协，在原则问题上是不允许退让半步的。但是，在非原则问题上，如果你能找到可以退让的地方，并在适当的时候运用，打破僵局，就能抓住谈判中的主动。

(二)公平技巧

同谈判对手进行的竞争应该是一种“公平竞争”，同潜在的合作外商的谈判应建立在平等互利的基础上，因为正如博弈中所表明的，一个商人在不公平的竞争中失败了，在今后的`合作中一定会采取消极的态度。但是，世上又没有绝对的公平。就如将一笔财富在穷人和富人之间分配，无论是将财富平均分配还是进行不平均的分配，都各有道理。过程的公平比结果的公平更重要。机会的平等是今天能做到的最大的公平。因此在一个公平的机制下的进行的谈判，才能使双方信服和共同遵守。

(三)时间技巧

时间的价值体现在质与量两方面。所谓质即使要抓住时机，该出手时就出手。所谓量是指谈判中快者败，慢者胜。谈判中切忌焦躁。要懂得慢工出细活。在谈判中装聋作哑，最后使对方问我们“你觉得应该怎样办?”从而达到自己的目的的例子很多。同时要注意时间的结构，凡是我想要的，对方能给的，就先谈，多谈;凡是对方想要的，我不能放的，就后谈少谈。在会谈前先摸清对方的行程时间安排，在看似不经意间安排与会谈无关的内容，最后使对方不得不草草签订有利于自己的协定，这样的例子在商务谈判案例中枚不胜数。

(四)信息技巧

永远不要嫌了解对手太多。对对方了解越多，就越能抓住对方的弱点，从而进行有利的回击。

1.搜集信息，正确反应

获取信息的途径有很多，无论是公开的，还是隐秘的。但是实事证明，90%的信息可以通过合法渠道获得，另外10%的信息可以通过对90%的信息分析获得。这也就是说，一个具有很强观察力的人，可以对公开的信息进行分析，从而看到隐藏在事实下的内容，从而找到自己想要的答案。

2.隐瞒信息，制造假信息

在懂得如何获取有用信息的同时，还要会制造“迷雾弹”，制造假信息，来迷惑对方，或者在似有似无中给对方传递一些使其恐慌的内容，给对方造成压力，从而很好的达到自己的目的。

3.注重无声的信息

如眼，手等肢体语言，这些无声的信息都向我们传递着谈判对手的内心世界。

(五)谈判心理活动技巧

谈判中既要具体问题具体分析，满足对方最需要的心理需求，又要善于利用时机乘人之危，落井下石。揣测对方是怎样的想法。具体表现在慎用负面语言;语言要具有引导性;能用反问的决不用陈述同时还要注意谈判中工作语言一致。

(六)谈判地位技巧

所谓谈判地位是指你在谈判对手心目中的地位。谈判中如果双方处于不平等的地位，那么谈判将无法进行。要想提高谈判地位，可以通过暴露专业身份;制造竞争;坚持到底的耐心和放松的心情来达到。

**第3篇: 商务国际沟通谈判技巧**

技巧1

叙述技巧。叙述就是介绍己方的情况，阐述己方对某问题的具体看法，使对方了解己方的观点、方案和立场。谈判过程中的叙述大体包括入题、阐述两个部分。采用恰当的入题方法，先谈细节，后谈原则性问题，或先谈原则，后谈细节问题，从具体议题人手。

技巧2

提问技巧。提问在谈判中占有明显地位，目的是为了获取信息，或是为了回避答复问题，也可以是为了缓和气氛。谈判时，有目的的向对方提出各种问题，是为了摸清对方的情况，掌握对方的意图。只有如此，才能定出自己的策略。提问可以引导对方的思考方向。同样对方也会采取提问的方法，这时己方就要巧妙地回答，

技巧3

答复技巧。回答问题时，才不使自己处于被动的地位。需要注意回答对方提出的问题之前，自己要留有一定的思考时间。可以以资料不全或不清楚对方的意图为借口，暂时拖延回答。在没有完全了解对方提问的意图时，最好不要回答。有些问题不值得回答，可以一笑了之。对不宜正面做出回答的问题，要迂回回答。

可以让对方再阐明提出的问题，以争取思考的时间。以守为攻，学会反问。

技巧4

说服技巧。作为一名谈判人员，不仅应是一位文化方面的多面手，而且应是一位具有表演才能的语言大师。作为一个谈判班子，语言上的默契配合也是相当重要的。因为商务谈判成功的关键不仅在于谈判人员能够熟练运用各种谈判语言，更重要的还在于能做到各种谈判语言的协调配合。

技巧5

态度技巧。在谈判过程中，谈判者的态度对协议的达成有着十分重要的影响，直接影响着谈判的成败。大多数谈判者都愿意与头脑清晰，言之有物，为人谦虚，态度诚恳，仪表整洁，出口定钉的.对手进行商谈。良好的印象会促使对方认真坦诚地与己方交换谈判意见，共同促进交易。如果拥有诚恳的态度、耐心的说服，就会避免产生对抗情绪，保证谈判的顺利进行。

技巧6

扭转局面技巧。在谈判过程中，当感到谈判气氛紧张时，不妨把谈判延期，或者采用拖延战术。拖延时间可以消除紧张感，稳定情绪，在彼此冲突的场合能发挥很大的作用。当谈判气氛十分紧张时，发怒或反击根本无法解决问题。另外

发现被误解时，会及时修正，这样对方便在无意间承受到说明自己情况的压力。无论在什么情况下，都要避免正面冲突，应采取间接迂回的方法，使对方认为被选择，向对方施加压力。

技巧7

平等地位时的谈判技巧。在生意谈判中，在与对方的实力基本平等的情况下，谈判的总体策略应该是求同存异，互惠互利。通过有效地沟通，探讨共同都需要的价值，以取得谈判成就。谈判时可采用热情友好，避免争论;摆出问题，共同解决;己方主动把问题摆开，请对方提出解决问题的办法;说话要留有余地，便于继续谈判等策略。

技巧8

处于被动时的谈判技巧。在生意谈判时，有时会遇到比自己大得多的老板，自己会感到处于劣势地位。这种心理会对公平交易带来不利的影响，但反之如果自己装腔作势，狂妄自大，也会让对方认为你缺乏诚意，没有必要再谈下去。处于被动地位时，可采用学会忍耐，等待时机;不要抢话题，让对方多讲;先声夺人，先人为主;维护自己利益，提出最佳方案等技巧。

技巧9

处于主动时的谈判技巧。在生意谈判中，如果处于主动地位，就更加便于发挥自己的优势，迫使对方做出让步，以谋得更大的利益。但过分的傲慢和优越感，就会让人感到缺乏诚意，从而失去了谈判的基础。通常可采用规定谈判时间，造成对方压力;先苦后甜或留有余地的策略等技巧。

技巧10

拒绝的技巧。谈判中不仅有让步，同时也有拒绝，让步本身就是一种拒绝。一方的让步说明他答应了对方的某种要求，同时也拒绝了对方更多的要求，让步中蕴涵了拒绝。谈判中的拒绝绝不是宣布谈判破裂、彻底失败。拒绝只是否定了对方的进一步要求，却蕴涵着对以前的报价或让步的承诺。谈判的拒绝，要选择恰当的语言、合适的方式、适宜的时机、要留有余地，要讲究拒绝技巧。常见的拒绝技巧有问题法、补偿法、条件法、不说理由法、幽默法等。

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！