# 商务谈判案例\_商务谈判三步曲

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-03-10

*商务谈判中，谈判的双方毕竟不是敌对的关系，但是也并不是不存在利益的冲突和矛盾。在没有任何技巧与原则的谈判中，谈判者往往会陷入难以自拔的境地，要么谈判陷入僵局，要么双方在达成协议后总觉得双方的目标都没有达到，或者谈判一方总有似乎失掉了一场对...*

商务谈判中，谈判的双方毕竟不是敌对的关系，但是也并不是不存在利益的冲突和矛盾。在没有任何技巧与原则的谈判中，谈判者往往会陷入难以自拔的境地，要么谈判陷入僵局，要么双方在达成协议后总觉得双方的目标都没有达到，或者谈判一方总有似乎失掉了一场对局的感觉。这时，我们认为有两种重要原因导致上述结果，一是谈判双方至少是有一方在谈判中没有很高的诚意。这个原因我们暂且不在这里讨论，我们假定谈判双方存在长期合作的诚意。那么另一种原因是，这两方的谈判者没有能够在有限的谈判时间内充分掌握谈判的原则与技巧，使双方的利益得到最大化，同时，双方也没有意识到谈判的成功要求谈判者除了熟练掌握商务谈判的专业内容之外，还要遵循一定的科学方法与步骤来控制谈判的进程。

在谈判双方彼此存在长期合作诚意的前提条件下，我们在此提出一个“商务谈判三步曲”的概念，即谈判的步骤应该为申明价值(claiming value)，创造价值(creating value)和克服障碍(overcoming barrier stoagreement)三个进程。我们的目的就是给每一为商务谈判者提供一个有效掌握谈判进程的框架。许多国外的著名商学院都是遵循这样的“三步曲”训练学生的谈判技巧与能力。国外许多成功的谈判也是遵循这样一个谈判的步骤与原则。下面将“谈判三步曲”分述如下：

1.申明价值。此阶段为谈判的初级阶段，谈判双方彼此应充分沟通各自的利益需要，申明能够满足对方需要的方法与优势所在。此阶段的关键步骤是弄清对方的真正需求，因此其主要的技巧就是多向对方提出问题，探询对方的实际需要;与此同时也要根据情况申明我方的利益所在。因为你越了解对方的真正实际需求，越能够知道如何才能满足对方的要求;同时对方知道了你的利益所在，才能满足你的要求。然而，我们也看到有许多所谓“商务谈判技巧”诱导谈判者在谈判过程中迷惑对方，让对方不知道你的底细，不知道你的真正需要和利益所在，甚至想方设法误导对方，生怕对方知道了你的底细，会向你漫天要价。我们认为，这并不是谈判的一般原则，如果你总是误导对方，那么可能最终吃亏的是你自己。

2.创造价值。此阶段为谈判的中级阶段，双方彼此沟通，往往申明了各自的利益所在，了解的对方的实际需要。但是，以此达成的协议并不一定对双方都是利益最大化。也就是，利益在此并往往并不能有效地达到平衡。即使达到了平衡，此协议也可能并不是最佳方案。因此，谈判中双方需要想方设法去寻求更佳的方案，为谈判各方找到最大的利益，这一步骤就是创造价值。创造价值的阶段，往往是商务谈判最容易忽略的阶段。一般的商务谈判很少有谈判者能从全局的角度出发去充分创造、比较与衡量最佳的解决方案。因此，也就使得谈判者往往总觉得谈判结果不尽人意，没有能够达到“赢”的感觉，或者总有一点遗憾。由此看来，采取什么样的方法使谈判双方达到利益最大化，寻求最佳方案就显的非常重要。

3.克服障碍。此阶段往往是谈判的攻坚阶段。谈判的障碍一般来自于两个方面：一个是谈判双方彼此利益存在冲突;另一个是谈判者自身在决策程序上存在障碍。前一种障碍是需要双方按照公平合理的客观原则来协调利益;后者就需要谈判无障碍的一方主动去帮助另一方能够顺利决策。以上我们谈到的“商务谈判三步曲”是谈判者在任何商务谈判中都适用的原则。只要谈判双方都牢记这一谈判步骤，并有效地遵循适当的方法，就能够使谈判的结果达到双赢，并使双方利益都得到最大化。

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！