# 商务洽谈会四项原则

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-11-28

*商界人士在准备商务洽谈时，应当谨记如下四项基本原则： 第一，客观的原则。所谓客观的原则，意即在准备洽谈时，有关的商界人士所占有的资料要客观，决策时的态度也要客观。占有资料要客观，是要求谈判者尽可能地取得真实而准确地资料，不要以道听途说或是对...*

商界人士在准备商务洽谈时，应当谨记如下四项基本原则： 第一，客观的原则。所谓客观的原则，意即在准备洽谈时，有关的商界人士所占有的资料要客观，决策时的态度也要客观。

占有资料要客观，是要求谈判者尽可能地取得真实而准确地资料，不要以道听途说或是对方有意散布的虚假情报，来作为自己决策时的依据。 决策时的态度要客观，是要求谈判者在决策时，态度要清醒而冷静，不要为感情所左右，或是意气用事。

第二，预审的原则。所谓预审的原则，含义有二：其一，是指准备洽谈的商界人士，应当对自己的谈判方案预先反复审核、精益求精；其二，是指准备洽谈的商界人士，应当将自己提出的谈判方案，预先报请上级主管部门或主管人士审查、批准。

虽说负责洽谈的商界人士拥有一定的授权、在某种特殊的情况下可以“将在外，君命有所不受”，或是“先斩后奏”。但是这并不等于说洽谈者可以忘乎所以、一意孤行。

在洽谈之前，对自己的方案进行预审，既可以减少差错，又可以群策群力、集思广益，使方案更臻完美。 第三，自主的原则。

所谓自主的原则，是指商界人士在准备洽谈时，以及在洽谈进行之中，要发挥自己的主观能动性，要相信自己、依靠自己、鼓励自己、鞭策自己，在合乎规范与惯例前提下，力争“以我为中心”。 坚持自主的原则，有两大好处：一是可以调动有关的商界人士的积极性，使其更好地有所表现；二是可以争取主动权，或是变被动为主动，在洽谈中为自己争取到有利的位置。

第四，兼顾的原则。所谓兼顾的原则，是要求商界人士在准备洽谈时，以及在洽谈过程中，在不损害自身根本利益的前提下，应当尽可能地替洽谈对手着想，主动为对方保留一定的利益。

来源：亚商在线

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！