# 商务礼仪在谈判中的作用有哪些

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-12-12

*商务礼仪在谈判中的作用有哪些 商务谈判是一种对外经济贸易活动中普遍存在的一项十分重要的经济活动，在谈判过程中商务礼仪是不可忽视的。下面是第一范文网小编给大家搜集整理的商务礼仪在谈判中的作用文章内容。希望可以帮助到大家!商务礼仪在谈判中的作用...*

商务礼仪在谈判中的作用有哪些

商务谈判是一种对外经济贸易活动中普遍存在的一项十分重要的经济活动，在谈判过程中商务礼仪是不可忽视的。下面是第一范文网小编给大家搜集整理的商务礼仪在谈判中的作用文章内容。希望可以帮助到大家!

商务礼仪在谈判中的作用

1.有利于建立合作关系。

说话时期望受话人的赞同是人类交际过程中共同的心理需要。在利益攸关的情况下,说话人可能会表达强烈的思想情感,从而破坏双方贸易合作关系。这时人们要尽量避免观点不一致导致的矛盾。礼貌语言可以帮助谈判双方在意见相左时,避免矛盾产生。

2.有利于策略变通。

在表达方式上和使用功能上,语言交际是多变的。对于言语策略来说,同样,有多少种情景就有多少种谋略。比如模糊语言是一种 消极礼貌 策略,但在商务谈判中它还可以是一种谈判策略,促成谈判的顺利进行。在被问及无法精确回答的问题时,一种有效的策略就是用宽泛的模糊语言来回答。模糊回答可以减少对对方面子的威胁,又给自己留出余地。

3.创造良好氛围,拉近双方距离。

一个企业,如果能够热情周到、大方得体地接待客户,想对方之所想,帮助对方解决困难,解决疑问,尊重对方,就会使客户感到你是有诚意的,乐意同你打交道。在一个宽松和谐的氛围中谈判,就会自然地缩短双方的距离,容易找到一个双方均能接受、彼此都可受益的结合点。

4.塑造良好形象,推动交易成功。

在商务谈判中,交易双方可能并不了解,而个人形象往往是企业形象的代表。有这样一种常见的现象:在商务活动中,一方往往通过对方的仪容仪表、举止言谈来判断对方,并通过对方来分析他所代表的企业的可信程度,进而影响与其交往的程度。由此可见,在商务活动中,双方人员高尚的道德情操,彬彬有礼的言谈举止,渊博的知识,得体的礼遇,都会给对方留下深刻的印象,并对企业产生好感,减少谈判阻力,推动交易成功。

5.加深理解,促进友谊。

在商务谈判中,双方都要维护各自的经济利益,难免会发生一些冲突。企业与企业、人与人之间因商务活动而产生的冲突不是对抗,更不可把交易中的矛盾变为对某个企业或个人的攻击,而要把人和事区分开来。在商务谈判双方相持不下的时候,也要注意礼仪规范,通过理解和沟通,找出双方都能接受的方案,通过交易,双方建立友谊,成为长期的合作伙伴。即使交易不成,由于待人真诚,礼仪有加,双方也会沟通感情,建立友谊,日后会寻找其他的合作途径。商务谈判是在人与人之间进行的,因此谈判的过程又是一个人际交往的过程。

6.有利于提高商务人员的个人素质。

市场竞争最终是人员素质的竞争,对商务人员来说,就是商务人员的素质修养和个人素质表现的竞争,有助于建立良好的人际关系。交往中不懂礼貌、不懂规矩有时会把事情搞砸。再就是用于维护形象。商务人员的形象设计很重要,因为商务人员的个人形象代表的是企业形象、产品形象、服务形象,在跨文化交往中还代表民族形象、地方形象和国家形象。

商务礼仪在谈判中重要意义

一、礼仪和商务谈判的定义

礼仪是在人际交往中,以一定的、约定俗成的程序方式来表现的律己敬人的过程,涉及穿着、交往、沟通、情商等内容。从个人修养的角度来看,礼仪可以说是一个人内在修养和素质的外在表现。从交际的角度来看,礼仪可以说是人际交往中适用的一种艺术、一种交际方式或交际方法,是人际交往中约定俗成的示人以尊重、友好的习惯做法。从传播的角度来看,礼仪可以说是在人际交往中进行相互沟通的技巧,用于表示尊重、亲善和友好的首选行为规范和惯用形式。可以大致分为政务礼仪、商务礼仪、服务礼仪、社交礼仪、涉外礼仪等五大分支。

商务谈判,是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。可以说,商务谈判是一种对外经济贸易活动中普遍存在的一项十分重要的经济活动,是调整和解决不同国家和地区政府,以及商业机构之间不可避免的经济利益冲突的必不可少的一种手段。

二、礼仪在谈判准备阶段的作用

人际关系是公司的重要财产,与客户会晤时留下的第一印象,往往影响到日后两者之间的关系。如果客户来你的公司拜访,你应尽量到接待室迎接客户,再一起走到办公室,如果有可能,尽量派人到机场或车站去接。如果是初次见面,在一步之距时,以握手表示欢迎。握手之后立即递上名片。身为主人你应先递上名片表示急于认识的诚意。在收下对方的名片之后,应看一遍对方的姓名、职称以示尊重,看完后应将名片慎重地放进皮夹或名片夹中。

商务谈判之前首先要确定谈判人员,双方谈判代表的身份、职务。谈判代表要有良好的综合素质,谈判前应整理好自己的仪容仪表,穿着要整洁、正式、庄重。男士应整洁干净,穿西服、打领带,显得庄重大方;女士穿着应稳重,宜化淡妆,切忌花哨艳丽。布置谈判会场宜采用长方形或椭圆形谈判桌。

三、签约阶段的礼仪

1.签字厅的布置。

由于签字的种类不同,各国的风俗习惯不同,我国一般在签字厅内设置长方桌一张,作为签字桌。桌面覆盖深绿色台呢,桌后放两把椅子,作为双方签字的座位,面对正门主左客右。座前摆的是各自的文本,文本上端分别放置签字的文具。国际商务谈判协议的签字桌中间摆一个旗架,悬挂签字国双方的国旗。

2.签字仪式的程序。

以我国为例,双方参加签字的人员进入签字厅。当签字入座时,其他人员分主方、客方,按身份顺序排列于各方的签字人员座位之后。主签人在签完本国保存的文本后,由助签人员互相传递文本,再在对方保存的文本上签字,然后由双方签字人交换文本,相互握手。有时签字后备有香槟酒,共同举杯庆贺。

总之,随着社会的发展,商务礼仪已成为现代社会经济交往的必需,对于商务谈判商务交往等具有重要的作用,已成为我们在商务交往中对传统文化礼仪的继承与发展。著名礼仪专家金正昆教授说: 礼是尊重别人,仪是尊重的形式。 为了更好地进行现代商务来往,我们必须重视商务礼仪培训与教育,从而更好地发挥其积极作用。

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！