# 商务礼仪与谈判题目

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2025-01-29

*商务礼仪与谈判题目（精选13篇）商务礼仪与谈判题目 篇1 原则型谈判又称为( )。 A. 让步型谈判 B. 立场谈判 C. 硬式谈判 D. 价值型谈判 D。标准答案为：D 商务谈判的核心内容是( )。 A. 质量 B. 数量 C. 付款形式...*

商务礼仪与谈判题目（精选13篇）

商务礼仪与谈判题目 篇1

原则型谈判又称为( )。

A. 让步型谈判

B. 立场谈判

C. 硬式谈判

D. 价值型谈判

D。标准答案为：D

商务谈判的核心内容是( )。

A. 质量

B. 数量

C. 付款形式

D. 价格

D。标准答案为：D

判定谈判成功与否的价值谈判标准是( )。

A. 目标实现标准、成本优化标准、人际关系标准

B. 利益满足标准、最高利润标准、人际关系标准

C. 目标实现标准、共同利益标准、冲突和合作统一标准

A。标准答案为：A

为掌握谈判全局，获取主动权，谈判者首先要制造( )优势。

A. 权利

B. 时间

C. 人员

D. 信息

D。标准答案为：D

国际谈判中座次安排基本要求是( )。

A. 以左为尊，右高左低

B. 以左为尊，左高右低

C. 以右为尊，左高右低

D. 以右为尊，右高左低

B。标准答案为：D

谈判成本包括( )。

A. 谈判桌上的成本

B. 谈判过程中的成本

C. 合同的制作成本

D. 谈判的机会成本

E. 履行合同的成本

A,B,C,E。标准答案为：A,B,D

确定商务谈判目标系统和目标层次时，应坚持的原则是( )。

A. 利益最大化原则

B. 利己原则

C. 合理性原则

D. 合法性原则

E. 实用性原则

C,D,E。标准答案为：C,D,E

为谈判过程确定基调是在( )。

A. 准备阶段

B. 开局阶段

C. 正式谈判阶段

D. 签约阶段

B。标准答案为：B

在涉及合同中某些专业性法律条款的谈判时，主谈人应该( )。

A. 由懂行的专家或专业人员担任

B. 由商务人员担任

C. 由谈判领导人员担任

D. 由法律人员担任

D。标准答案为：D

商务谈判组组长应具备怎样的素质( )。

A. 善于与各种谈判对手打交道，具有掌控全局的能力

B. 具有地位，能够以高压达到谈判目的，使人们畏惧

C. 具有分清主次的素质，逻辑思维缜密，能够做出决断

D. 具有较高的学历、学位以及善于写出报告

E. 具有很好的表达能力，在人格上具备相当的感召力。

标准答案为：A,C,E

谈判的阶段是怎样划分的( )。

A. 实质阶段与非实质阶段

B. 准备阶段，开局阶段，报价阶段，还价阶段，有效接受阶段

C. 开局阶段，讨价还价阶段，签约阶段

D. 谈判阶段，货源准备阶段，出口转内销阶段，结帐阶段

E. 交易前的准备阶段，交易磋商与签约的阶段，组织货源的阶段，履约的阶段，进行经济核算的阶段

标准答案为：A,B

谈判开局的作用应该怎样理解( )。

A. 奠定适宜的谈判气氛

B. 建立既自信又可信的基本形象

C. 形成高压，使得对方有畏惧的情绪

D. 根据谈判内容选择适当的行为、语言，铺垫合适的氛围

E. 毫无作用

标准答案为：A,B,D

如何把握谈判中对于主谈的支持( )。

A. 注视主谈并适时点头

B. 纠正主谈的口误

C. 对于主谈的话题进行记录

D. 心不在焉

E. 主动及时地向主谈递送资料背景

标准答案为：A,C,E

在开局阶段，谈判人员的主要任务是( )。

A. 确定报价

B. 创造谈判气氛

C. 交换意见

D. 作开场陈述

E. 作报价解释

B,C,D。标准答案为：B,C,D

属于谈判队伍第二层次的有( )。

A. 翻译

B. 法律人员

C. 经济人员

D. 速记员

E. 主谈人员

A,B,C。标准答案为：A,B,C

为谈判过程确定基调是在( )。

A. 准备阶段

B. 开局阶段

C. 正式谈判阶段

D. 签约阶段

答案： B

答案

谈判开局的作用应该怎样理解( )。

A. 奠定适宜的谈判气氛

B. 建立既自信又可信的基本形象

C. 形成高压，使得对方有畏惧的情绪

D. 根据谈判内容选择适当的行为、语言，铺垫合适的氛围

E. 毫无作用

答案： A,B,D

在开局阶段，谈判人员的主要任务是( )。

A. 确定报价

B. 创造谈判气氛

C. 交换意见

D. 作开场陈述

E. 作报价解释

答案： B,C,D

谈判报价应该遵循的原则是什么( )。

A. 严肃、明白，不做相应的解释

B. 需要主动给予明确的价格解释

C. 提供全部定价的计算数据

D. 提供全部定价的计算方法和公式

A。标准答案为：A

商务谈判中让步的采用一般多为( )。

A. 等额让步

B. 增价式让步

C. 一步到位的让步

D. 中等幅度或小幅度递减式让步

D。标准答案为：D

一般情况下，商务谈判中可以公开的观点是( )。

A. 己方的最后谈判期限

B. 谈判主题

C. 最优期望目标

D. 实际期望目标

B。标准答案为：B

商务礼仪与谈判题目 篇2

一开始就让出全部可让利益的让步方式是( )

A. 坚定的让步方式

B. 果断的让步方式

C. 初始让步方式

D. 一次性让步方式

D。标准答案为：D

一个好的谈判让步应该是怎样的( )。

A. 我方让步后对方愿意以让步作为回报

B. 我方让步后，对方认为还可以逼我方再进一步让步

C. 注重结果但更注重过程，让谈判对手感觉获得我方让步实属不易;

D. 我方让步的前提是对方必须做相应的让步

E. 对方对我方的让步无动于衷，没用用相应的行动来回报

A,C。标准答案为：A,C

在谈判中最后通牒的策略是怎样落实的( )。

A. 在谈判的初始阶段，高压形成

B. 在谈判的接近尾声阶段

C. 本方具有较好的需求强度

D. 绝大多数协议内容基本确定，只有个别问题仍然处于胶着状态

E. 要表现出坚定，表达要正确，决不能让对方仍留有一线希望

B,C,D,E。标准答案为：B,C,D,E

在商务谈判中采用红白脸策略一般是( )。

A. 年龄大的本方组员应该处于缓和气氛形成折衷的地位

B. 年龄小的本方组员应该更多地承担主动进攻的角色

C. 地位高的组员应该承担更多的主动进攻的角色

D. 女性组员可以采取更多地高调进攻的角色

E. 男性组员可以采取更多地高调进攻的角色

A,C,E。标准答案为：A,B,E

进行报价解释时必须遵循的原则是( )。

A. 不问不答

B. 有问必答

C. 避实就虚

D. 能言不书

E. 真实可靠

A,B,C,D。标准答案为：A,B,C,D

相比之下哪个民族(国家)的商人的时间观念较差( )。

A. 意大利商人

B. 美国商人

C. 阿拉伯商人

D. 日本商人

C。标准答案为：C

讲究节俭，反对浪费，把浪费看成是 罪恶 的是( )。

A. 德国人

B. 美国人

C. 韩国人

D. 南美人

B。标准答案为：A

迎接来宾与对方握手时间一般为( )。

A. 三秒左右

B. 十秒左右

C. 时间越短越宜

D. 时间越长越宜

A。标准答案为：A

商务谈判中，让步的基本原则有( )。

A. 一次让步的幅度不要过大，节奏不宜太快

B. 不要承诺做同等幅度的让步

C. 使我方较小的让步能给对方以较大的满足

D. 在我方认为重要的问题上自己先让步

E. 使对方觉得我方让步不是件容易的事情

A,B,C,E。标准答案为：A,B,C,E

下列有关谈判气氛论述中，正确的是( )。

A. 谈判开始瞬间的影响最为强烈，此后，气氛波动较为有限

B. 当双方走到一起准备谈判时，气氛就已形成

C. 双方见面时的寒暄同样能决定谈判气氛

D. 谈判人员

的大脑运动是决定气氛的实质内容

E. 气氛对谈判结果无影响

A,B,D。标准答案为：A,B,D

一般商务谈判站立的距离比较合适为( )。

A. 0-0.45米

B. 0.45-0.80米

C. 0.80-1.20米

D. 1.20米以上

C。标准答案为：C

讲究节俭，反对浪费，把浪费看成是 罪恶 的是( )。

A. 德国人

B. 美国人

C. 韩国人

D. 南美人

A。标准答案为：A

迎接来宾与对方握手时间一般为( )。

A. 三秒左右

B. 十秒左右

C. 时间越短越宜

D. 时间越长越宜

A。标准答案为：A

下列有关谈判气氛论述中，正确的是( )。

A. 谈判开始瞬间的影响最为强烈，此后，气氛波动较为有限

B. 当双方走到一起准备谈判时，气氛就已形成

C. 双方见面时的寒暄同样能决定谈判气氛

D. 谈判人员的大脑运动是决定气氛的实质内容

E. 气氛对谈判结果无影响

A,B,D。标准答案为：A,B,D

下列选项中，属于法国人的谈判风格的有( )。

A. 崇尚绅士风度

B. 严谨保守

C. 偏爱横向式谈判方式

D. 时间观念不强

E. 强烈的民族自豪感

A,C,D。标准答案为：C,D,E

一般只限于合作关系非常友好，并有长期的业务往来的双方之间的谈判方式是( )。

A. 立场型谈判

B. 让步型谈判

C. 原则型谈判

B。标准答案为：B

原则型谈判又称为( )。

A. 让步型谈判

B. 立场谈判

C. 硬式谈判

D. 价值型谈判

D。标准答案为：D

判定谈判成功与否的价值谈判标准是( )。

A. 目标实现标准、成本优化标准、人际关系标准

B. 利益满足标准、最高利润标准、人际关系标准

C. 目标实现标准、共同利益标准、冲突和合作统一标准

A。标准答案为：A

为掌握谈判全局，获取主动权，谈判者首先要制造( )优势。

A. 权利

B. 时间

C. 人员

D. 信息

D。标准答案为：D

国际谈判中座次安排基本要求是( )。

A. 以左为尊，右高左低

B. 以左为尊，左高右低

C. 以右为尊，左高右低

D. 以右为尊，右高左低

D。标准答案为：D

谈判双赢原则应该怎样予以理解( )。

A. 你有所得，我有所获

B. 乘胜追击，得到全部利益

C. 我的利益能够在谈判对手身上得到体现

D. 只求得到协议而不问结果是否有利

E. 注重合作，注重互惠

A,C,E。标准答案为：A,C,E

谈判成本包括( )。

A. 谈判桌上的成本

B. 谈判过程中的成本

C. 合同的制作成本

D. 谈判的机会成本

E. 履行合同的成本

A,B,D。标准答案为：A,B,D

商务礼仪与谈判题目 篇3

1. 商务谈判人员的谈判能力会随着谈判经历的增多而有所提高，但在一段时间内却是相对稳定的，这是指商务谈判心理的( )。

A. 内隐性

B. 相对稳定性

C. 个体差异性

D. 开放性

正确答案：

2. 在正式交际场合，衬衫的颜色最好是( )的。

A. 黑色

B. 白色

C. 灰色

D. 花色

正确答案：

3. 在谈判对手进行( )调查研究，是谈判前准备工作极其重要的一步。

A. 客商身份

B. 资信状况

C. 参加谈判人员的权限

D. 谈判目的

正确答案：

4. 下列不属于商务谈判的心理的特点是( )。

A. 内隐性

B. 相对稳定性

C. 个体差异性

D. 开放性

正确答案：

5. ( )主要指国际风云和双方所属国的政治状况及外交关系。

A. 政治环境

B. 经济环境

C. 法律环境

D. 宗教信仰、社会风俗和文化背景

正确答案：

6. 在商务谈判中，能避免地域上的优势，使得各方的地位较为平等，谈判环境较为公平，但会提高谈判成本的是( )。

A. 主座谈判

B. 客座谈判

C. 主客座谈判

D. C地谈判

正确答案：

7. 在进行商务谈判时，( )是1位的。

A. 利益

B. 策略

C. 诚信

D. 合法

正确答案：

8. 在谈判中，若想出奇制胜，需要具有的心理素质是( )。

A. 乐观向上

B. 情绪稳定

C. 观念独特

D. 有求胜心

正确答案：

9. 谈判目标不包括下面哪一项?( )

A. 临界目标

B. 可接受目标

C. 指导目标

D. 期望目标

正确答案：

10. 谈判人员参与谈判，与对方合作交易的资本是( )。

A. 满足自身的需要

B. 满足他人需要的能力

C. 满足双方的需要

D. 双方需要的满足程度

正确答案：

二、多选题(共 10 道试题，共 40 分。)

1. 在商务谈判中，一般采取哪几种报价方法?( )

A. 切片报价

B. 比较报价

C. 拆细报价

D. 抵消报价

E. 负正报价

正确答案：

2. 商务谈判人员道德素质要求包括( )。

A. 团队合作精神

B. 要有忠于职守的观念

C. 要有平等互利的观念

D. 绅士、淑女

E. 气质优秀

正确答案：

3. 商务谈判的主要内容有( )。

A. 价格

B. 利润

C. 交货期

D. 付款方式

E. 保证条件

正确答案：

4. 商务谈判的原则包括( )。

A. 守法原则

B. 诚信原则

C. 平等互利原则

D. 相容原则E.妥协原则

正确答案：

5. 商战中的心理误区有( )。

A. 急躁冒进心理误区

B. 功利心理

C. 自满倦怠心理

D. 欺诈心理

E. 恶性竞争心理

正确答案：

6. 商务谈判服饰礼仪的服饰一般包括( )。

A. 服装

B. 领带

C. 帽子

D. 手提包

E. 项链

正确答案：

7. 清晰

原则的内容有( )。

A. 让步的对象

B. 让步的标准

C. 让步的理由

D. 让步的具体内容

E. 实施细节

正确答案：

8. 谈判者的需要结构受( )因素影响。

A. 宗教信仰

B. 社会地位

C. 生活环境

D. 文化水平

E. 个人经历

正确答案：

9. 在谈判中，消除对手疑虑和戒备的方法有( )。

A. 装糊涂

B. 举反例

C. 多沟通

D. 祛狡诈

E. 顺其自然

正确答案：

10. 下列对谈判者起到积极作用的注意事项有( )。

A. 谈判最基本的是协调双方物质利益关系

B. 安全需求是商务谈判中极为重要的一个问题

C. 谈判人员之间要注意建立良好的人际关系

D. 要注意尊重谈判对手

E. 适时地对对方所作的努力和工作成果表示赞赏

正确答案：

商务礼仪与谈判题目 篇4

关键词: 商务谈判;;言语行为;;文化差异;;商务影响

摘要: 商务英语谈判,亦称跨国际文化谈判,谈判涉及面广,笔者主要从称呼言语行为,邀请言语行为、拒绝言语行为、招呼言语行为论述了不同文化对谈判效果的影响,力求使谈判者能够掌握合理、正确的言语行为,避免交际失误,从而使商务谈判能够顺畅,最终达到预期的效果。

商务礼仪与谈判题目 篇5

关键词: 商务英语;;谈判;;模糊;;语用功能

摘要: 商务英语谈判语言的严谨准确性并不排除模糊语义的使用。模糊语言由于其自身的特点能使语言在某些情况下不致显得特别突兀,从而做到语言礼貌得体。本文描述了商务英语谈判中的模糊语言现象,并从语用学的角度论述了模糊语言的语用功能:掩饰功能,礼貌功能,缓和功能,避讳功能和外交功能。

商务礼仪与谈判题目 篇6

关键词: 语言技巧;;谈判风格;;谈判技巧

摘要: 随着经济全球化的发展,我国的国际贸易也越来越发达。国际贸易中的商务谈判在所难免,所以必须懂得各国商人的文化来探讨国际商务谈判,分析国际商务谈判过程、世界各国商人的谈判风格,增强中国商人在国际贸易中的竞争力。

商务礼仪与谈判题目 篇7

关键词: 模糊语言;;商务英语谈判;;作用

摘要: 语言的模糊性是语言的一种本质属性,它作为一种策略手段和语言技巧广泛地使用在不同的领域。本文从模糊语言的定义和语用模糊论起,阐述了在商务英语谈判中模糊语言的应用及功能:表达委婉,使语言含蓄;避免尴尬,顺利实现交际;渲染气氛,从心理上争取对方等,以此说明模糊性能提高语言的表达效果,避免双方直面沟通带来的不良影响,最终达到交易的成功进行。

商务礼仪与谈判题目 篇8

经过了两周的商务礼仪与谈判综训，使我在同学们身上学到了很多自己身上没有的东西，让我懂得了过去的自己有太多的不足，也开阔了自己的眼界，更让我从新的认识了自己。

刚开始老师就让我们准备站在讲台上对着同学们长达三分钟的演讲，着实吓了我一跳，因为自从读大学以来我在讲台上待上三分钟的确是屈指可数。随着组员们在一起讨论、探讨、鼓励，让我明白了其实这也没什么大不了，就算我上台演讲的时候穿正装冷得腿发抖、按错PPT、讲错台词、声音不够大而且结巴，那又怎样，我的组员们都坐在第一排默默地关注着我，支持着我，而其他的同学们也没有笑话我，在演讲结束后的那一刻所有的同学包括老师都给予了我热烈地掌声，这让我顿时觉得大家都好好哦。虽然我们组得了第一，但是我仍然觉得给组员们都脱了后腿。我在心里默默地坚定着：我下次一定会做的更好，不再成为他们的累赘。

经过了上周的商务谈判训练，让我明白了商务谈判不是谈判双方为了各自最大了利益，而是在谈判桌上进行如战争般激烈到争论，仿佛双方都是各自的敌人。这实际是双方为建立合作关系的一种方式，最终目的是实现双方利益最大化，以达到双赢目的。但是第三小组的组员她们却给我们展示的是双方达不到双赢的一场关系破裂的谈判，场面可谓是异常激烈，只叫大家拍手叫好，真实的上演了一出钉子户与政府关于搬迁等问题的谈判。相较于前两组以和平方式解决双方利益问题，第三组的结果让大家都给以了她们高分。尽管我用自己最大的努力给组员们查找资料，也没有参加到谈判代表中，还记得那几天查找资料的我始终感觉脑细胞不够用，一直都在头痛，但是我甘之如饴。即使没有拿到高分，我也很高兴组员们能拿着我给他们提供的资料展开谈判。

这周是有关商务礼仪方面的训练，要求每个小组准备一场礼仪情景剧或一场礼仪操。我们这组准备了礼仪操，一开始的时候我们都在争辩该表演什么、怎么表演、人数多了一个怎么办，最后沟通下来由长得最矮的女生单独出列表演服务员，剩下的一女对一男表演。虽然她的表演很少，但是大家都想尽可能的为她增加上台机会。站在舞台上，随着music一起踩着好几厘米的黑色高跟鞋，感觉自己就是一颗闪闪的钻石，以骄傲的姿态可以踩平一切障碍，未来的种种都是踩出来的。同时也让我明白了 礼者，即为尊重自己、尊重别人;仪者，即为规范的表现形式。礼仪，就是尊重自己、尊重别人的表现形式。 商务礼仪在商务活动中体现相互尊重的行为准则;它的核心是一种行为准则，用来约束我们日常商务活动的方方面面;它的核心作用

商务礼仪与谈判题目 篇9

商务谈判的三步曲为我们掌握商务谈判进程提供了可以遵循的基本框架。毫无疑问，申明价值可以使我们了解谈判双方的各自需求;创造价值可以使我们达到双赢的目的;克服障碍使我们顺利达成协议。然而，我们的谈判人员往往还不能真正理解其内涵，因此，我们给大家讲一个在谈判界广为流传的经典小故事。

有一个妈妈把一个橙子给了邻居的两个孩子。这两个孩子便讨论起来如何分这个橙子。两个人吵来吵去，最终达成了一致意见，由一个孩子负责切橙子，而另一个孩子选橙子。结果，这两个孩子按照商定的办法各自取得了一半橙子，高高兴兴地拿回家去了。

第一个孩子把半个橙子拿到家，把皮剥掉扔进了垃圾桶，把果肉放到果汁机上打果汁喝。另一个孩子回到家把果肉挖掉扔进了垃圾桶，把橙子皮留下来磨碎了，混在面粉里烤蛋糕吃。

从上面的情形，我们可以看出，虽然两个孩子各自拿到了看似公平的一半，然而，他们各自得到的东西却为物尽其用。这说明，他们在事先并未做好沟通，也就是两个孩子并没有申明各自利益所在。没有事先申明价值导致了双方盲目追求形式上和立场上的公平，结果，双方各自的利益并未在谈判中达到最大化。

如果我们试想，两个孩子充分交流各自所需，或许会有多个方案和情况出现。可能的一种情况，就是遵循上述情形，两个孩子想办法将皮和果肉分开，一个拿到果肉去喝汁，另一个拿皮去做烤蛋糕。然而，也可能经过沟通后是另外的情况，恰恰有一个孩子即想要皮做蛋糕，又想喝橙子汁。这时，如何能创造价值就非常重要了。

结果，想要整个橙子的孩子提议可以将其他的问题拿出来一块谈。他说： 如果把这个橙子全给我，你上次欠我的棒棒糖就不用还了 。其实，他的牙齿被蛀得一塌糊涂，父母上星期就不让他吃糖了。

另一个孩子想了一想，很快就答应了。他刚刚从父母那儿要了五块钱，准备买糖还债。这次他可以用这五块钱去打游戏，才不在乎这酸溜溜的橙子汁呢。

两个孩子的谈判思考过程实际上就是不断沟通，创造价值的过程。双方都在寻求对自己最大利益的方案的同时，也满足对方的最大利益的需要。

商务谈判的过程实际上也是一样。好的谈判者并不是一味固守立场，追求寸步不让，而是要与对方充分交流，从双方的最大利益出发，创造各种解决方案，用相对较小的让步来换得最大的利益，而对方也是遵循相同的原则来取得交换条件。在满足双方最大利益的基础上，如果还存在达成协议的障碍，那么就不妨站在对方的立场上，替对方着想，帮助扫清达成协议的一切障碍。这样，最终的协议是不难达成的。

商务礼仪与谈判题目 篇10

关键词: 商务谈判;;内在特征;;谈判语言

摘要: 商务英语谈判的语言艺术表现在许多方面,但无论是陈述、提问、答复还是说服等,就其内在的本质特征来说都具有客观性、针对性、逻辑性及论辩性,掌握谈判语言的内在特征最终是要使谈判语言具有说服力,使谈判语言系统的功能达到最大化。

商务礼仪与谈判题目 篇11

摘要：随着我国经济的迅猛发展，尤其是加入WTO后，我国的商务谈判业务越来越多。谈判中双方都希望获得最大利益，从而发生利益间的冲突。如何成功的开展商务谈判?本文通过做好谈判的准备工作，掌握谈判的工作要领，恰当的运用谈判策略等技巧，使谈判的双方获得双赢。

关键词：商务谈判 要领 策略 双赢

绪 论

随着经济全球化和一体化的不断发展和深化，世界各国的贸易日益频繁，社会生产力得到了空前的发展，人们之间的经济关系越来越密不可分，经济交往如火如荼，经济利益问题也越来越复杂，各种商务往来以及为了寻求合作与支持，都离不开商务谈判，商务谈判越来越受到重视。商务谈判也随之进入社会各界，社会各层，社会各个角落，在现代社会各种活动中越来越占有重要的地位。商务谈判已经不再是新名词，商务谈判的发展也蒸蒸日上，人们对商务谈判的研究也日趋透彻，通过不断探索和研究，人们对谈判也都有了许多成熟的观点、看法。本人谨以此篇论文表达对商务谈判的一些技巧的个人愚见。

一、商务谈判的重要性

一直以来，谈判无时不有，无处不在。大到国家会谈，小到个人切磋协商，谈判已经渗透到现代社会政治、经济、军事、文化、外交等各个领域之中，成为人与人之间，组织与组织之间，国家与国家之间相互交流沟通，达成共识不可或缺的工具。若想在谈判过程中旗开得胜并非易事，丰富的经验，鲜活的技巧当然必不可少。以往我认为谈判只要能说会道就可以了，自从这学期学了国际商务谈判，改变了以往在脑海中根深蒂固的观点，明白了人与人之间、企业和企业之间，无时无刻不在发生着联系，有联系就会有冲突，解决冲突的办法就是双方坐下来沟通、协商，也就是谈判。通过谈判，或者解决争议，或者促进双方的友好关系，或者满足各自的利益需要。谈判有大有小，有经济性质的，又有非经济性质的。而商务谈判，就是指不同利益群体之间，以经济利益为目的，就双方的商务往来关系进行的谈判。所以商务谈判至关重要，我觉得商务谈判是一门艺术，掌握谈判这门艺术确是企业经营成功的一个重要因素与手段，为了能够在商务谈判的过程中取得成功，人们对谈判的学习，探索，研究也趋之若鹜。

二、商务谈判的要领

谈判过程充满了变数和陷阱，谈判桌上风云变幻，波澜起伏，唯有准备充分，做到知己知彼，方能心中有数、胸有成竹，加之稳中求变，方能胜券在握、稳操胜算古人语 知己知彼，百战不殆 的军事思想意义深远，我认为若能在谈判过程中做到 知己知彼 那么谈判就成功了一半，若在 知己知彼 的基础上再做到 稳中求变 那么你就可以在谈判中游刃有余了至少也会达到双赢。孙武曰 知

己知彼，百战不殆 。一次成功的谈判，战前的准备工作显得尤为重要。磨刀不误砍柴工，漫长的谈判需要更为漫长的准备工作，其中信息的收集是谈判前一项重要的工作，准确可靠的商务谈判信息是谈判能否成功的可靠保证，是确定谈判目的的基础。很多谈判代表常常输在起跑线上，却浑然不知。唯有准确把握政治法律信息、市场信息、科技信息、金融信息、对手及其所代表利益团体信息，最大限度的掌握有效资讯，仔细分析对方的优点与劣势，真正做到 知彼 才是成功谈判的有利保障。 知彼 的真正意义在于深入了解对方的劣势，并在谈判的过程中将其放大，用以打击对手的自信心或者抵消他的优势。 打击 是贯穿整个谈判过程的，通常情况下，要运用语言魅力、个人风度甚至是一个眼神。 知彼 固然重要，然而 知己 这个重要环节同样不可忽略。古人云： 欲胜人者，必先自胜;欲论人者，必先自论;欲知人者;必先自知 ，倘若一个谈判者尚不能对自身有一个准确的了解，或者谈判对手对你的了解比你对自身的了解更精准，这将会导致你在谈判过程中处于被动的位置，又如何有效地维护自身所代表的组织的权益呢?因此，谈判者应该准确了解自身的优劣势，合理提炼自身优势，并在谈判过程中充分展现，尽可能让这些优势闪光，从而掩盖自身的劣势为自己赢得主动权。

商务谈判要 知己知彼 ，才能 百战不殆 。 知己 就是要正确地了解我方的谈判实力、谈判能力和一切对谈判有利或不利的客观要素，以便 扬长避短，趋利避害 知彼 就是要了解对方的实力、谈判目的、需要、谈判策略、谈判风格和谈判人员的特点以及与谈判相关的对手的一切情况。在商务谈判中，谁能在谈判信息上拥有优势，能够真正做到 知己知彼 。

三、谈判的策略

在商务谈判过程中，能够知道对方的真正需要和他们的谈判利益界限，谁就有可能制定正确的谈判战略，掌握谈判的主动权。中美知识产权谈判就是一个很好的证明。谈判中，当美方代表开口说： 我是在跟小偷谈判时，时任国务了院副的吴仪寸步不让地回应： 我是在跟强盗谈判，看看你们的博物馆有多少东西是从中国抢来的 ，美国代表哑口无言，使中方在中美知识产权谈判中一直掌握主动权。

在谈判桌上掌握了主动权之后，若能 稳中求变 那么成功便势在必得。怎样

拿捏好 稳 ，我认为应包括上两个方面的内容：一、稳住原则;既要坚持原则，又要保持灵活性;对关系己方的根本利益的原则问题寸步不让，但又不能过于粗蛮，要以不卑不亢的态度，从实际出发，晓之以理，动之以情，争取对方的理解和接受，争取缩小差距达成解决问题的一致意见，对于某些非原则性的问题，则可以在不损害己方根本利益的前提下，考虑到各自的保留点和底线必要时做出让步。在整个谈判过程中，应努力做到有理、有利、有节，以理服人。即使遇到重大分歧，几乎无法协调一致，宁可终止谈判，也不能违背原则。当事人应把眼光放远些，相互谅解，生意不成友谊在，稳住 关系 才是求得长远发展的重中之重。二、稳住目标;只有明确各自的利益所在谈判才有明确的目标，才能做到有的放矢，因此在谈判开始后尽快确定双方的利益，明确潜在的和隐藏的利益，然后明确目标。当然，谈判一般存在多个目标，这就有必要考虑谈判目标的优先顺序，根据重要性加以排序，确定是否所有的目标都要达到，哪些目标可以舍弃，哪些目标可以争取达到，而哪些又是必须到达的。与此同时，还得考虑长远目标和短期目标。总之，在实际谈判过程中，必须稳住万万不能降低要求的目标，稳住根本利益，稳住长远目标。

四、谈判的原则

我们知道，谈判桌上，风云变幻，波澜起伏，变数和陷阱太多，只 稳 是不能取胜的，关键还得有灵活性，要稳中求变。商务谈判过程中普遍存在谈判双方不可避免的利害冲突。如何解决这些冲突和矛盾，正是谈判人员所承担的任务，这就要求谈判者必须要注重商务谈判中高度的原则性和灵活性。灵活性便是我所谓的 求变 ，我想每个议题都有它的弹性所在，也就是双方利益的伸缩度并非定死在一点，不可变动。也正是如此，在兼顾对方利益的前提下，都想千方百计的为自己多争取一点利益，这是自然的，也是正当的，这也就要求谈判者懂得如何灵活变通谈判策略和技巧。在实际谈判过程中，光 伸 是不行的，还得 缩 ，有舍才有得嘛。 缩 是为了更好的 伸 ，以退为进。

总而言之，我认为在商务谈判这场战争中，若能真正做到 知己知彼 稳中求变 ，那么他必然会取得成功。当然，要真正做到知己知彼、稳中求变并非那么容易，谈判者必须如履薄冰，谨慎拿捏。

参考资料：

[1]王晓，《现代商务谈判》，[M]，高等教育出版社，20xx年x月第一版;

[2]潘肖珏、谢承志，《商务谈判与沟通技巧》，[M]，复旦大学出版社，20xx年x月第二版;

[3]张明禄、曾国安，《商务谈判与推销》，[M]，西南财经大学出版社，20xx年x月第三版;

[4]周海涛，《商务谈判成功技巧》，中国纺织出版社，20xx年x月第一版;

[5]刘文广，《商务谈判》，北京出版社，20xx年x月第一版。

商务礼仪与谈判题目 篇12

这是我第一次完整的学习有关商务礼仪和商务谈判的课程，这对我来说，受益良多。

在商务活动、公务活动、社交活动中越来越重视交往的细节，也许一个微小的细节决定了一个人的第一印象。俗话说： 没有规矩，不成方圆。 所以，做任何事情，都应有一定之规。礼仪，是一种在人与人交往中的行为准则和规范，是互相尊重的需要。

我国是一个历史悠久的文明古国,素以 礼仪之邦 的美称,讲 礼 重 仪 是中华民族世代相传的优秀传统,源远流长的礼仪文化是先人留给我们的一笔丰厚遗产.在中国更加向世界开放的今天,礼仪不仅体现出丰厚的历史优秀传统,更富 有鲜明的时代内涵.随着人与人,国与国之间交往的日益频繁,讲究礼仪,礼尚往来,对营造和谐的人际关系,显得尤为重要.人们对商务礼仪的需求,也达到了空 前的高涨.

商务礼仪是人在商务交往中的艺术,商务礼仪不仅体现着个人的自身素质,也折射出所在企业的企业文化水平和企业的管理境界.在商务场合当中,礼节,礼貌都是人际关系的 润滑剂 ,能够非常有效地减少人与人之间的摩擦,最大限度的避免人际冲突,使商务场合的人际交往成为一件非常愉快的事情.在满足人们的社会交往需求的同时,也满足了人们被尊重的需求.良好商务礼节能营造良好的商务交往氛围,为企业的合作奠定良好的基础.相反,可能会给企业造成不良的影响和带来巨大的损失.

首先，从老师的教学方式中，经常有互动的环节，对学生提出一些问题，让我们积极的回答，认真的思考，在这样一种教学方式下， 相比较于传统的单一式教学能让学生学到更多。

同时，老师经常结合实际的案例，对我们进行教授，能让学生觉得很有趣味，在吸引学生的同时能让学生学习到更多实际的东西。

其次，从老师的教学内容上也能体现出来，她并非只是单纯的讲PPT这样一种模式，还会有视频、文档等其他多媒体方式进行教学，还需要特别的提醒一点的就是，老师非常的注重实践和理论的结合，让我们真正的运用于生活实践中，会常常举出一些实际的例子，比如：吃饭的时候座次的安排，进出电梯的时候的

先后顺序等等，让我觉得获益良多。

就单纯的对商务礼仪来说，我觉得商务礼仪就是一种与人和谐相处的潜规则， 这里面包含了许多的国际惯例，让个人更加的国际化，同时也加入了很多民族文化特色，使之大包容大融合，从而演变成了现代的商务礼仪，在我所接触过的商务礼仪中有这么一些，标准的坐姿，走姿、站姿等，以前在学习这些东西的时候，多是通过网络的文件以及视频进行的学习，没有人进行专门的讲解，通过这次实训的专门学习，让的对我以前有所了解的商务礼仪有了更加深刻的了解，同时又让我学到了更多的东西，还接触到了一样东西，那便是商务谈判。

所谓商务谈判，是指不同的经济实体各方为了自身的经济利益和满足对方的需要，通过沟通、协商、妥协、策略等各种方式，把可能的商机确定下来的活动过程。

谈判中各方充分利用谈判技巧，在追求自身最佳得益的前提下， 获取最有利的交易条件。

总的来说， 本次实训让我明白了很多职场上以及生活中与人相处的技巧，同时锻炼了我的口才，让我真正的感觉到这门课是一门很实用的学问。以后会更加在这一方面花功夫，让自己的这一方面的知识更加完善。

商务礼仪与谈判题目 篇13

【摘 要】商务谈判是构成企业核心能力的重要一环。在激烈的市场竞争中，商务谈判的成功可能直接或间接的影响企业的存活根本，商务谈判是指人们为了协调彼此之间的商务关系，满足各自的商务需求，通过协商对话，最终解决争议、达成协议、签订合同的过程。促使商务谈判成功的因素很多，谈判技巧，商务礼仪在谈判中的效应占有十分重要的位置，直接或间接的影响着谈判结果。

【关键词】商务礼仪 谈判技巧 谈判细节 过程

商务谈判是指双方促成交易或为了解决双方的争端并取得维护各自经济利益进行的一种双边信息传播行为，是比较常用的商务活动之一;需要在平等友好、互利的基础上达成一致的意见消除分歧。在圆满的商务谈判活动中遵守谈判礼仪未必是谈判取得成功的决定条件但是如果违背了谈判礼仪却会造成许多不必要的麻烦，甚至会对达成协议造成威胁。因此，在谈判中必须严格遵守谈判中的礼仪。

一、谈判准备的阶段

谈判时间的选择：谈判时间要经双方商定而不能一方单独做主，否则是失礼的，要选择对己方最有利的时间进行谈判。谈判地点的选择：地点最好争取在自己熟悉的环境内，若争取不到，至少也应选择在双方都不熟悉的中性场所，如要进行多次谈判，地点应该依次互换，以示公平。谈判人员的选择：谈判队伍由主谈人、助手、专家和其他谈判人员组成。谈判所需资料的搜集，以便在谈判中掌握主动权。

注重礼仪是必不可少的，会晤时给对方留下的第一印象，往往影响到日后两者之间的关系。比如在接待室迎接对方;尽可能派人到机场或车站去接;收下对方的名片之后应看一遍对方的姓名职称以示尊重;确定谈判人员双方谈判代表的身份、职务等等，作为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;置谈判会场宜采用长方形或椭圆形谈判桌。

双方谈判气氛的调整，作自我介绍时要自然大方，不可露傲慢之意。被介绍到的人应起立或点头微笑示意并礼貌回应。姿态动作也对把握谈判气氛起着很大作用，应两眼注视对方目光停留于对方双眼至前额的三角区域正方，这样使对方感到被关注，觉得你诚恳严肃。询问对方要客气多用 请 ，接物时要双手接递。介绍完毕，不急于切入正题，可选择双方共同感兴趣的话题进行交谈，稍作寒暄以沟通感情创造温和气氛。另外，谈判之初是要摸清对方的底细，因此要认真听对方谈话细心观察对方举止表情，并适当给予回应。这样既可了解对方意图又可表现出尊重与礼貌。

二、正式谈判阶段

举行正式谈判时，谈判者尤其是主谈者的临场表现，往往直接影响到谈判的现场气氛。在谈判桌上，

每一位成功的谈判者均应做到心平气和，处变不惊，不急不躁，冷静处事。谈判往往是一种利益之争，因此谈判各方无不希望在谈判中最大限度地维护或者争取自身的利益。然而从本质上讲，真正成功的谈判，应当以双方的相互让步为其结局，使有关各方互利互惠，互有所得，实现双赢。

谈判双方在将本次谈判中的目标、要求、意图等简要明确陈述。事先要准备好有关问题，选择气氛和谐时提出，态度要开诚布公。对方回答时应认真倾听，不能随便打断对方的话，提问得到回答后应向对方表示感谢，使整个现场始终彬彬有礼。谈判的语言能充分反映和体现一个人的能力、修养和素质。因此谈判用语既要准确明白，又要文雅中听，也要避免出现引起误解的语汇和体态语。在双方已经知道对方的谈判目标和意图后，为了达到双方的目标获得利益讨价还价是必然的，这时容易因情急而失礼，但在这关键时刻更要注意保持风度，正确地处理与谈判对手之间的关系，做到人与事分别而论，坚决避免人身攻击或人格侮辱的事情发生，谈判不成可以是朋友，不能失态变成敌手，心平气和，发言措词应文明礼貌、论证要有力、条理要清晰、表达要严密。因此有必要在谈判前对可能出现的问题有所预见和准备。在各自预期的设想得到满意的结果，达成协议谈判也就成功结束了。这时应该换一些轻松的话题或者说明接下来所安排的活动，甚至还可以对自己在谈判中的一些失误表达下歉意。

特别提出四个谈判技巧：(1)善于提问。通过提问我们不仅能获得平时无法得到的信息，而且还能证实我们以往的判断。我们应用开放式的问题来了解对方的需求，因为这类问题可以使对方自由地谈他们的需求。(2)善于倾听。善于倾听可以获得宝贵信息，增加谈判的筹码。在谈判中，我们要尽量鼓励对方多说，以达到尽量了解时方的目的。(3)善于说服对方，说服是谈判的要害所在。(4)适当让步，在所有的问题上做出让步和承诺，达成协议。何时让步以及让步的幅度很多时候都是具有高度技巧的问题。具体到每个案例可能都会有不同的解决方案，需要企业家和谈判者的长期摸索。

三、签约阶段

商务谈判最后的阶段是签字仪式。从礼仪上来讲，举行签字仪式时，一定要郑重其事，认认真真。其中最为引人注目的，当属举行签字仪式时座次的排列方式问题。一是并列式，是举行双边签字仪式时最常见的形式。它的基本做法是：签字桌在室内面门横放。双方出席仪式的全体人员在签字桌之后并排排列，双方签字人员居中面门而坐，客方居右，主方居左。二是相对式，与并列式签字仪式的排座基本相同。二者之间的主要差别，只是将双边参加签字仪式的随员席移至签字人的对面。三是主席式，主要适用于多边签字仪式。其操作特点是：签字桌仍须在室内横放，签字席仍须设在桌后面对正门，但只设一个，并且不固定其就座者。举行仪式时，所有各方人员，包括签字人在内，皆应背对正门、面向签字席就座。签字时，各方签字人应以规定的先后顺序依次走入签字席就座签字，然后即应退回原处就座。

签约仪式的礼仪不到位很可能使谈判功亏一篑。签约场所应安排在庄重的场所并得到对方的同意。签约仪式前，应组织专业人员做好各种文本的准备工作。双方参加谈判的全体人员都应出席，如缺席，应得到对方的同意。双方共同进入会场相互握手致意，分立在各自方代表签约人外侧，其余人排列站立在各自方代表身后。应设有助签人员协助签约人，双方代表先在准备好的文本上签字，然后由助签人员交换。双方签字完毕后双方代表应同时起立交换文本并相互握手，祝贺合作成功。其他随行人员则应报以热烈的掌声，并可以安排香槟酒添加喜悦和祝贺气氛。签字仪式结束，应让双方最高领导及宾客先退场。

馈赠礼品的礼仪。谈判人员在相互交往中馈赠礼品，除了表示友好、进一步增进友谊和今后不断联络感情的愿望外，更主要的是表示对这次合作成功的祝贺，和对再次合作能够顺利进行所做的促进。因此，要针对不同对象选择不同礼品馈赠，其寓意性是很强的。礼物的价值应视洽谈内容及洽谈的具体情况而定。

四、总结

商务谈判过程中的各阶段应注意的礼仪和技巧不能一一列举，了解基本的礼仪，然后能发挥的得体、融洽，而不是呆板的表现，会达到更好的效果。

参考文献：

[1]史瑞婷.现代营销中商务谈判人员应具备的素质[J].江苏商论，20xx，(11)：114-116.

[2]董广坤.商务谈判与跨文化交际[J].商场现代化，20xx，(35)：44-45.

[3]金正昆.商务礼仪简论[J].北京工商大学学报(社会科学版)，20xx，20(1)：15-20，24.

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！