# 外贸业务谈判技巧

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-05-26

*外贸业务谈判技巧外贸业务谈判技巧 避免跨国文化交流产生的歧义国际商务谈判大多用英语进行，而谈判双方的母语往往又不都是英语，这就增加了交流的难度。在这种情况下，我们要尽量用简单、清楚、明确的英语，不要用易引起误会的多义词、双关语、俚语、成语。...*

外贸业务谈判技巧外贸业务谈判技巧

避免跨国文化交流产生的歧义国际商务谈判大多用英语进行，而谈判双方的母语往往又不都是英语，这就增加了交流的难度。在这种情况下，我们要尽量用简单、清楚、明确的英语，不要用易引起误会的多义词、双关语、俚语、成语。也不要用易引起对方反感的词句，如： to tell you the ruth ， i ll be honest with you... ， i shall do my best. it s none of my business but... 。这些词语带有不信任色彩，会使对方担心，从而不愿积极与我们合作。跨国文化交流的一个严重通病是 以己度人 ，即主观地认为对方一定会按照我们的意愿，我们的习惯去理解我们的发言，或从对方的发言中我们所理解的意思正是对方想表达的意思。最典型的例子就是 yes 和 no 的使用和理解。曾经有家美国公司和一家日本公司进行商务谈判。在谈判中，美国人很高兴地发现，每当他提出一个意见时，对方就点头说： yes ，他以为这次谈判特别顺利。直到他要求签合同时才震惊地发现日本人说的 yes 是表示礼貌的 i hear you. 的 yes ，不是 i agree with you 的 yes 。实际上， yes 这个词的意思是非常丰富的，除了以上两种以外，还有 i understand the question 的 yes 和 i ll consider it 的 yes 。 no 的表达方式也很复杂。有些文化的价值观反对正面冲突，因此人们一般不直接说 no ，而用一些模糊的词句表示拒绝。例如，巴西人用 somewhat difficult 代替 impossible ，没有经验的谈判者若按字面意思去理解，就会浪费时间，延缓谈判进程。因此，我们必须尽量了解对方的文化，对方的价值观和风俗习惯，只有这样才能正确无误地传递和接受信息。为了避免误会，我们可用释义法确保沟通顺利进行。释义法就是用自己的话把对方的话解释一遍，并询句对方我们的理解是否正确。例如，对方说： we would accept private if you could modify your specifications. 我们可以说： if i understand you correctly, what you are really saying is that you agree to accept our price if we improve our product as you request. 这样做的另一个好处是可以加深对方对这个问题的印象。最后，为确保沟通顺利的另一个方法是在谈判结束前作一个小结，把到现在为止达成的协议重述一遍并要求对方予以认可。小结一定要实事求是，措辞一定要得当，否则对方会起疑心，对小结不予认可，已谈好的问题又得重谈一遍。做好谈判前的准备谈判前，要对对方的情况作充分的调查了解，分析他们的强弱项，分析哪些问题是可以谈的，哪些问题是没有商量余地的；还要分析对于对方来说，什么问题是重要的，以及这笔生意对于对方重要到什么程度等等。同时也要分析我们的情况。假设我们将与一位大公司的采购经理谈判，首先我们就应自问以下问题： 要谈的主要问题是什么？ 有哪些敏感的问题不要去碰？ 应该先谈什么？ 我们了解对方哪些问题？ 自从最后一笔生意，对方又发生了哪些变化？ 如果谈的是续订单，以前与对方做生意有哪些经验教训要记住？ 与我们竞争这份订单的企业有哪些强项？ 我们能否改进我们的工作？ 对方可能会反对哪些问题？ 在哪些方面我们可让步？我们希望对方作哪些工作？ 对方会有哪些需求？他们的谈判战略会是怎样的？回答这些问题后，我们应该列出一份问题单，要问的问题都要事先想好，否则谈判的效果就会大打折扣。总之，不少国际商务谈判因缺乏谈判技巧而失败。进出口商通过培养倾听和提问的能力，通过掌握上述的技巧，就可以在谈判中掌握主动、获得满意的结果。 本信息真实性未经阿里巴巴证实，仅供您参考。未经许可，不得转载。

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！