

国际商务谈判

自变量学院：徐微微

中国农业大学 市场营销学学士

目录

Contents

国际商务谈判

→ 概述

→ 影响因素

→ 谈判前：准备

→ 各阶段：策略

→ 谈判中：技巧

→ 文化差

→ 存在的风险

→ 经典案例分析

目录

Contents

国际商务谈判

概述

影响因素

谈判前：准备

各阶段：策略

谈判中：技巧

文化差异

存在的风险

经典案例分析

目录

Contents

国际商务谈判

概述

影响因素

谈判前：准备

各阶段：策略

谈判中：技巧

文化差异

存在的风险

经典案例分析

凡事预则立，不预则废。

你，准备好了吗？

第三章

国际商务谈判前的准备



1

人员：组织与管理

2

信息：准备

3

目标：确定

4

方案：制定

5

模拟谈判

6

交易条件：最低可接受限度

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

一、商务谈判人员的个体素质

二、商务谈判人员的群体构成

三、商务谈判人员的管理

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

一、商务谈判人员的个体素质

二、商务谈判人员的群体构成

三、商务谈判人员的管理

基本观念

基本知识

能力和基本素质

年龄结构

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

一、商务谈判人员的个体素质

(一) 谈判人员应具备的基本观念

1. 忠于职守 组织&国家
2. 平等互惠的观念 不妄自菲薄&不妄自尊大
3. 团队精神

第三章 国际商务谈判前的准备

选择题

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

一、商务谈判人员的个体素质

(二) 谈判人员应具备的基本知识

横向方面&纵向方面:
“T”形的知识结构

- (1) 方针法律 (2) 供求关系 (3) 价格变化 (4) 技术质量
- (5) 惯例常识 (6) 国外法律 (7) 风俗习惯 (8) 各种业务知识

商品 潜力 谈判 语言 企业 心理 对手

题目练习

1.以下各项中，属于谈判人员应具备的纵向方面的基本知识的是（ ）

- A.知晓国外有关法律知识
- B.熟悉不同谈判对手的风格
- C.熟悉价格水平及其变化趋势
- D.了解国际贸易和国际惯例知识

题目练习

1.以下各项中，属于谈判人员应具备的纵向方面的基本知识的是（ ）

- A.知晓国外有关法律知识
- B.熟悉不同谈判对手的风格
- C.熟悉价格水平及其变化趋势
- D.了解国际贸易和国际惯例知识

答案：B

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

一、商务谈判人员的个体素质

(三) 谈判人员应具备的能力和心理素质

1. 敏捷清晰的思维推理能力和较强的自控能力
2. 信息表达与传递的能力
3. 坚强的毅力、不达目的绝不罢休的自信心和决心
4. 敏锐的洞察力，高度的预见和应变能力

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

一、商务谈判人员的个体素质

(四) 谈判人员的年龄结构

根据各国谈判工作者总结的实践经验，通常谈判者的年龄在30岁～55岁之间较为合适。

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

一、商务谈判人员的个体素质

二、商务谈判人员的群体构成

三、商务谈判人员的管理

谈判组织的构成原则

谈判班子的组织结构

谈判人员的分工配合

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

二、商务谈判人员的群体构成

(一) 谈判组织的构成原则

1. 根据谈判对象确定组织规模
2. 谈判人员赋予法人或法人代表资格
3. 谈判人员应层次分明、分工明确
4. 组成谈判队伍时要贯彻节约原则

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

二、商务谈判人员的群体构成

(二) 谈判班子的组织结构

1. 技术人员
2. 商务人员
3. 法律人员
4. 财务人员
5. 翻译人员
6. 谈判领导人员
7. 记录人员

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

二、商务谈判人员的群体构成

(三) 谈判人员的分工配合

1. 谈判人员的分工（三个层次）

(1) 谈判小组的领导人或首席代表——第一层次的人员。即主谈人。

(2) 懂行的专家和专业人员——第二层次的人员。如：翻译、财经、法律人员

(3) 谈判必需的工作人员——第三层次的人员。如速记或打字员

题目练习

2.以下人员属于第二层次谈判队伍的有（ ）

A.首席代表

B.技术人员

C.管理人员

D.翻译

E.速记员

题目练习

2.以下人员属于第二层次谈判队伍的有（ ）

A.首席代表

B.技术人员

C.管理人员

D.翻译

E.速记员

答案：BCD

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

一、商务谈判人员的个体素质

二、商务谈判人员的群体构成

三、商务谈判人员的**管理**

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

商务谈判人员的管理

人事管理

组织管理

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

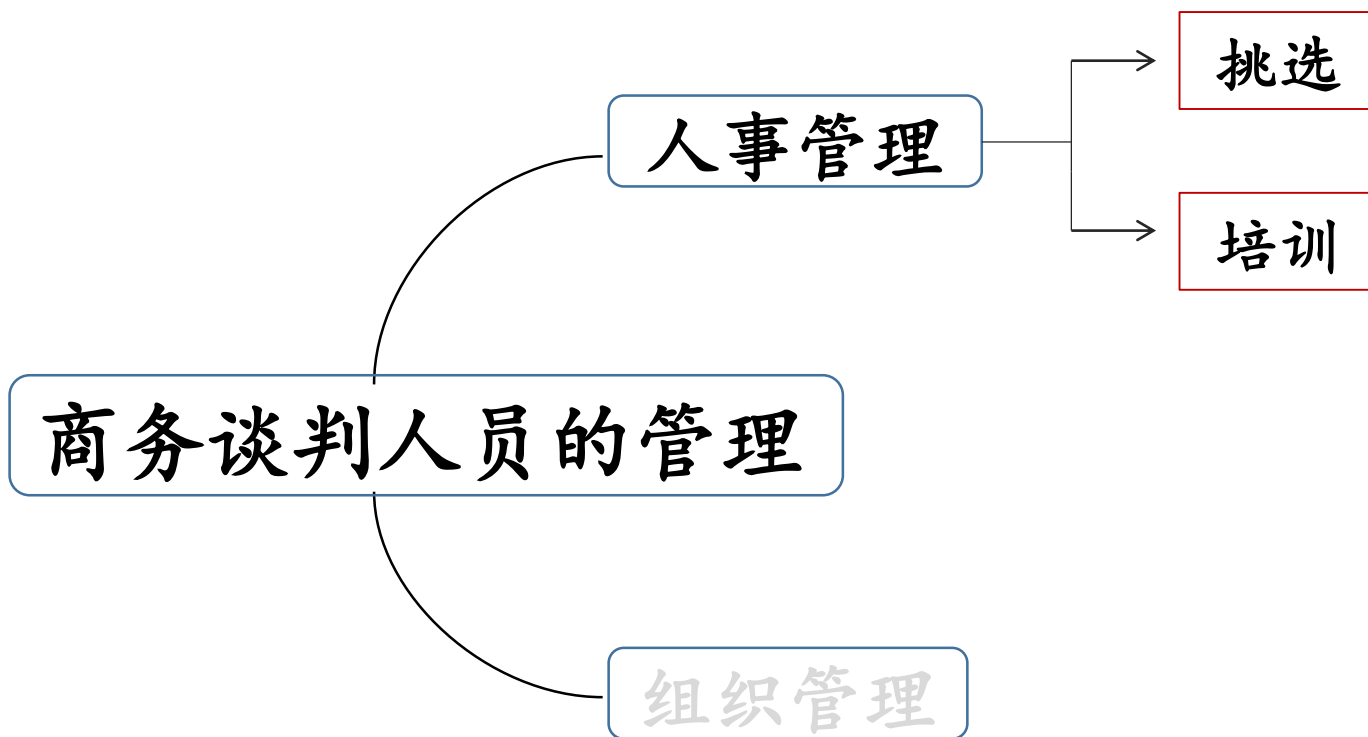
信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件



第三章 国际商务谈判前的准备

人员

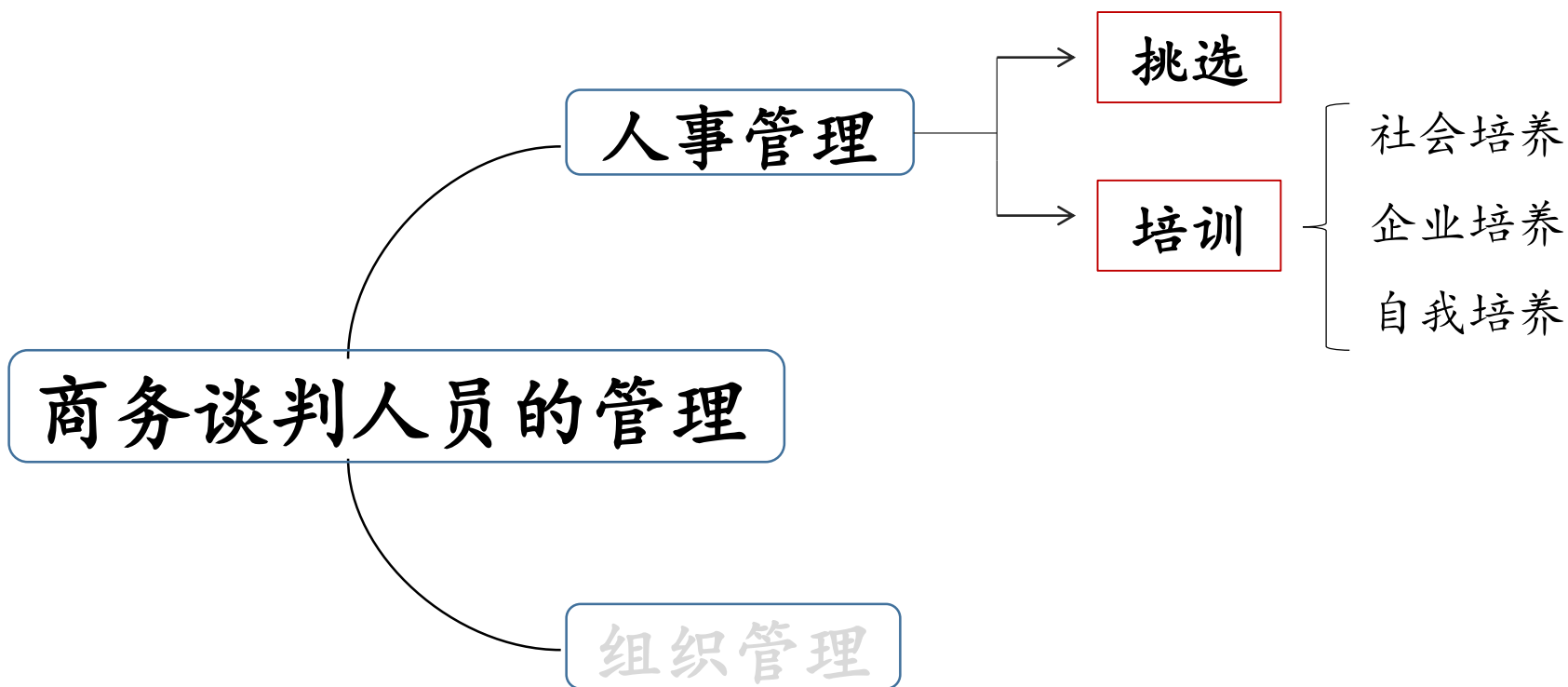
信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件



第三章 国际商务谈判前的准备

人员

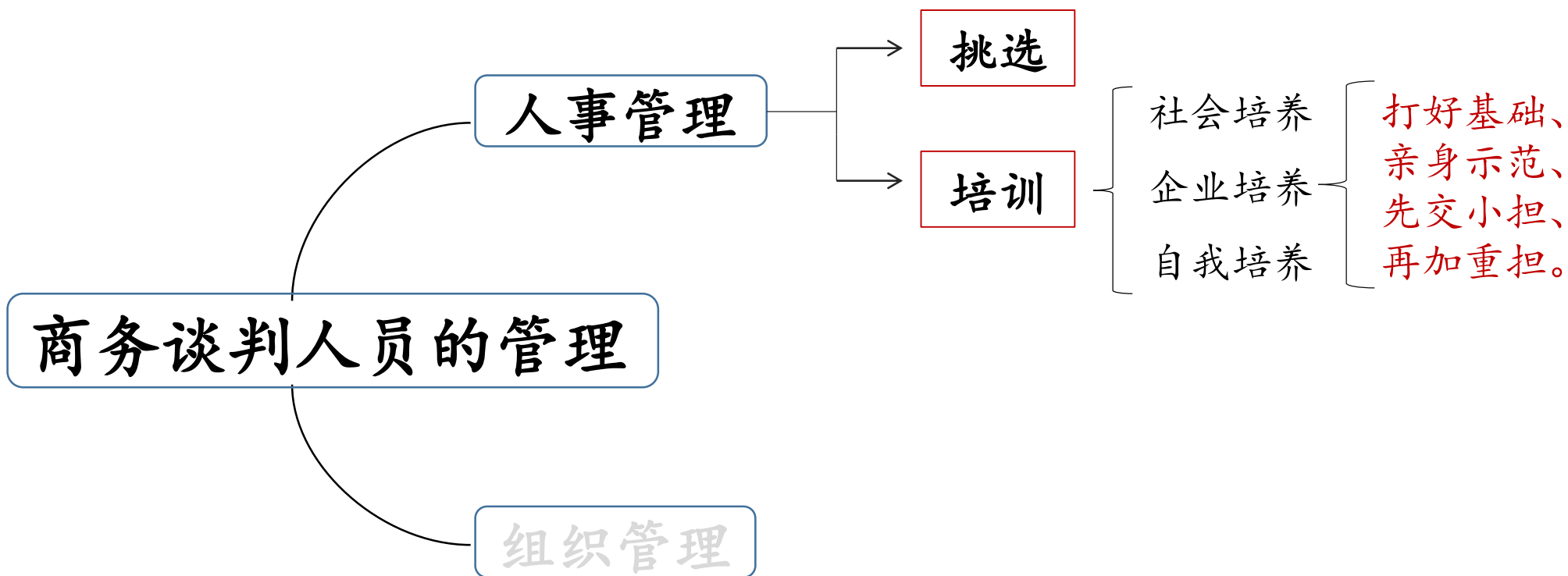
信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件



第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

商务谈判人员的管理

人事管理

挑选

培训

社会培养

企业培养

自我培养

打好基础、
亲身示范、
先交小担、
再加重担。

博览；勤思；实践；总结

组织管理

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

商务谈判人员的管理

人事管理

挑选

培训

社会培养
企业培养
自我培养

打好基础、
亲身示范、
先交小担、
再加重担。
博览；勤思；实践；总结

组织管理

简答题

健全谈判班子

调整好领导干部与谈判人员的关系

调整好谈判人员之间的关系

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

组织管理

调整好谈判人员之间的关系

简答题

商务谈判人员的管理

- ① 明确共同的责任和职权
- ② 明确谈判人员的分工
- ③ 整个谈判小组共同制定谈判方案，集思广益
- ④ 明确相互的利益
- ⑤ 共同检查谈判进展状况和相互支持工作
- ⑥ 谈判小组的负责人要做那种小组成员的意见，发扬民主作风

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

商务谈判人员的管理

人事管理

挑选

培训

社会培养

企业培养

自我培养

打好基础、
亲身示范、
先交小担、
再加重担。

博览；勤思；实践；总结

组织管理

健全谈判班子

调整好领导干部与谈判人员的关系

调整好谈判人员之间的关系

简答题

简答题

第三章

国际商务谈判前的准备



1

人员：组织与管理

2

信息：准备

3

目标：确定

4

方案：制定

5

模拟谈判

6

交易条件：最低可接受限度

第三章 国际商务谈判前的准备

选择&简答题

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

谈判信息的**分类**

谈判信息收集的**主要内容**

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

谈判信息的分类

- (一) 按谈判信息的内容来划分
- (二) 按谈判信息的载体
- (三) 按谈判信息的活动范围

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

谈判信息的分类

- (一) 按谈判信息的内容来划分
- (二) 按谈判信息的载体
- (三) 按谈判信息的活动范围

内容: 自然环境、社会环境、市场细分化、竞争对手、购买力及投向、产品等

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

谈判信息的分类

- (一) 按谈判信息的内容来划分
- (二) 按谈判信息的载体
- (三) 按谈判信息的活动范围

内容: 自然环境、社会环境、市场细分化、竞争对手、购买力及投向、产品等

载体: 语言、文字、声像和实物

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

谈判信息的分类

- (一) 按谈判信息的内容来划分
- (二) 按谈判信息的载体
- (三) 按谈判信息的活动范围

内容: 自然环境、社会环境、市场细分化、竞争对手、购买力及投向、产品等

载体: 语言、文字、声像和实物

活动范围: 经济性、政治性、社会性和科技性信息

第三章 国际商务谈判前的准备

选择&简答题

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

谈判信息的分类

- (一) 按谈判信息的内容来划分
- (二) 按谈判信息的载体
- (三) 按谈判信息的活动范围

谈判信息收集的主要内容

第三章 国际商务谈判前的准备

选择&简答题

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

谈判信息的分类

- (一) 按谈判信息的内容来划分
- (二) 按谈判信息的载体
- (三) 按谈判信息的活动范围

谈判信息收集的**主要内容**

包括市场信息、谈判对手的资料、科技信息、政策法规、金融方面的信息。

第三章 国际商务谈判前的准备

选择&简答题

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

谈判信息的分类

- (一) 按谈判信息的内容来划分
- (二) 按谈判信息的载体
- (三) 按谈判信息的活动范围

谈判信息收集的主要内容

包括市场信息、谈判对手的资料、科技信息、政策法规、金融方面的信息。

- (1) 强有力型
- (2) 软弱型
- (3) 合作型

题目练习

3.被称为“皆大欢喜”型谈判模式的是()

- A．立场型谈判
- B．合作型谈判
- C．软弱型谈判
- D．强有力型谈判

题目练习

3.被称为“皆大欢喜”型谈判模式的是()

- A . 立场型谈判
- B . 合作型谈判
- C . 软弱型谈判
- D . 强有力型谈判

答案：B

第三章

国际商务谈判前的准备



1

人员：组织与管理

2

信息：准备

3

目标：确定

4

方案：制定

5

模拟谈判

6

交易条件：最低可接受限度

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

谈判主题的确定

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

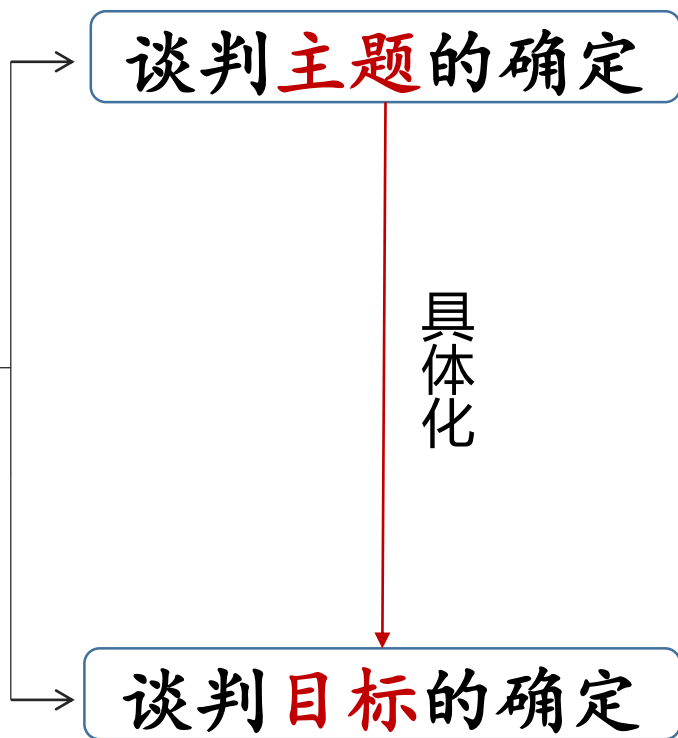
信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件



第三章 国际商务谈判前的准备

人员

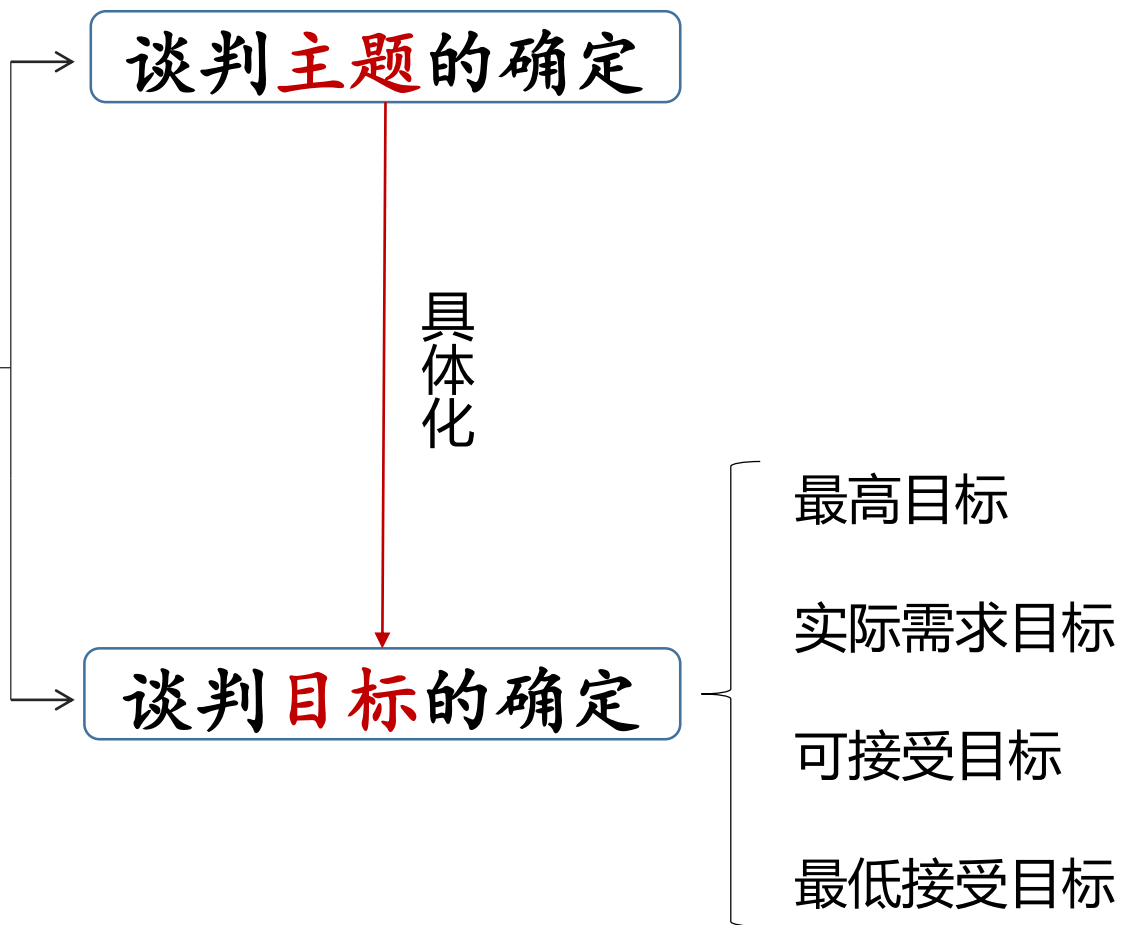
信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件



第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

谈判主题的确定

具体化

谈判目标的确定

①1000; ②800; ③600-800; ④600

最高目标

实际需求目标

可接受目标

最低接受目标

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

谈判主题的确定

具体化

谈判目标的确定

①1000; ②800; ③600-800; ④600

最高目标：最优期望目标 (E) $Y + \Delta Y = E$

实际需求目标

可接受目标

最低接受目标

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

谈判主题的确定

具体化

谈判目标的确定

①1000； ②800； ③600-800； ④600

最高目标：最优期望目标（E） $Y + \Delta Y = E$

实际需求目标：谈判者“坚守的最后防线”。

可接受目标

最低接受目标

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

谈判主题的确定

具体化

谈判目标的确定

①1000； ②800； ③600-800； ④600

最高目标：最优期望目标（E） $Y + \Delta Y = E$

实际需求目标：谈判者“坚守的最后防线”。

可接受目标：谈判中可努力争取或作出让步的范围

最低接受目标

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

谈判主题的确定

具体化

谈判目标的确定

①1000； ②800； ③600-800； ④600

最高目标：最优期望目标（E） $Y + \Delta Y = E$

实际需求目标：谈判者“坚守的最后防线”。

可接受目标：谈判中可努力争取或作出让步的范围

最低接受目标：谈判中的最低要求，否则谈判失败

第三章 国际商务谈判前的准备

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

谈判主题的确定

具体化

谈判目标的确定

【最高目标 > 实际需求目标 ≥ 可接受目标 ≥ 最低目标】

①1000； ②800； ③600-800； ④600

最高目标：最优期望目标（E） $Y + \Delta Y = E$

实际需求目标：谈判者“坚守的最后防线”。

可接受目标：谈判中可努力争取或作出让步的范围

最低接受目标：谈判中的最低要求，否则谈判失败

题目练习

1.商务谈判中必须要实现的目标被称为（ ）

A:最低接受目标

B:实际需求目标

C:可接受目标

D:最优期望目标

题目练习

1.商务谈判中必须要实现的目标被称为（ ）

A:最低接受目标

B:实际需求目标

C:可接受目标

D:最优期望目标

答案：A

最低接受目标是商务谈判必须实现的目标，是谈判的最低要求，若不能实现，宁愿谈判破裂也没有讨价还价、妥协让步的可能。

题目练习

2.公式 $Y + \Delta Y = E$ 中， Y 为实际需求资金数额， ΔY 为多报价数额，则 E 为（ ）

A:最低目标

B:最高目标

C:可接受目标

D:实际要求目标

题目练习

2.公式 $Y + \Delta Y = E$ 中， Y 为实际需求资金数额， ΔY 为多报价数额，则 E 为（ ）

A:最低目标

B:最高目标

C:可接受目标

D:实际要求目标

答案：B

最高目标也叫最优期望目标。

用一个简式表达就是： $Y + \Delta Y = E$

式中， Y 为需方的实际需求资金数额； ΔY 为多报价即增量； E 为需方的最优期望目标。

题目练习

3.以下有关谈判目标的排序正确的是（ ）

A:最高目标>实际需求目标 \geq 可接受目标 \geq 最低目标

B:最高目标>实际需求目标>可接受目标 \geq 最低目标

C:最高目标 \geq 实际需求目标 \geq 可接受目标>最低目标

D:最高目标 \geq 实际需求目标>可接受目标>最低目标

题目练习

3.以下有关谈判目标的排序正确的是（ ）

A:最高目标>实际需求目标 \geq 可接受目标 \geq 最低目标

B:最高目标>实际需求目标>可接受目标 \geq 最低目标

C:最高目标 \geq 实际需求目标 \geq 可接受目标>最低目标

D:最高目标 \geq 实际需求目标>可接受目标>最低目标

答案：A

四种目标之间的关系是：

最高目标>实际需求目标 \geq 可接受目标 \geq 最低目标

第三章

国际商务谈判前的准备



1

人员：组织与管理

2

信息：准备

3

目标：确定

4

方案：制定

5

模拟谈判

6

交易条件：最低可接受限度

第三章 国际商务谈判前的准备

简答题

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

第三章 国际商务谈判前的准备

简答题

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

基本要求

主要内容

第三章 国际商务谈判前的准备

简答题

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

基本要求

简明扼要、具体、灵活

主要内容

第三章 国际商务谈判前的准备

简答题

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

基本要求

简明扼要、具体、灵活

主要内容

(一) 确定谈判目标

(二) 规定谈判期限

(三) 拟定谈判议程

(四) 安排谈判人员

(五) 选择谈判地点

(六) 谈判现场的布置与安排

第三章 国际商务谈判前的准备

简答题

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

基本要求

简明扼要、具体、灵活

主要内容

(一) 确定谈判目标

(二) 规定谈判期限

(三) 拟定谈判议程

(四) 安排谈判人员

(五) 选择谈判地点

(六) 谈判现场的布置与安排

第三章 国际商务谈判前的准备

简答题

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

基本要求

简明扼要、具体、灵活

主要内容

(一) 确定谈判目标

(二) 规定谈判期限

(三) 拟定谈判议程

(四) 安排谈判人员

(五) 选择谈判地点

(六) 谈判现场的布置与安排

(1) 时间安排

(2) 确定谈判议题

(3) 谈判议题的顺序安排

(4) 通则议程与细则议程的内容

第三章 国际商务谈判前的准备

简答题

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

基本要求

简明扼要、具体、灵活

主要内容

(六) 谈判现场的布置与安排

- (1) 方形谈判桌：正规&严肃，交谈不太方便
- (2) 圆形谈判桌：和谐&一致，交谈起来比较方便。
- (3) 不设置谈判桌：友好的氛围，除了特正式外

第三章 国际商务谈判前的准备

简答题

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

基本要求

简明扼要、具体、灵活

主要内容

(一) 确定谈判目标

(二) 规定谈判期限

(三) 拟定谈判议程

(四) 安排谈判人员

(五) 选择谈判地点

(六) 谈判现场的布置与安排

(1) 时间安排

(2) 确定谈判议题

(3) 谈判议题的顺序安排

(4) 通则议程与细则议程的内容

方形 & 圆形 & 不设置

题目练习

1.在选择谈判桌时，最适宜创造和谐一致气氛的是（ ）

A:方形谈判桌

B:圆形谈判桌

C:U形谈判桌

D:不设谈判桌

题目练习

1.在选择谈判桌时，最适宜创造和谐一致气氛的是（ ）

A:方形谈判桌

B:圆形谈判桌

C:U形谈判桌

D:不设谈判桌

答案：B

圆形谈判桌。采用圆桌，双方谈判人员坐成一个圆圈。这种形式通常会使双方谈判人员感到有一种和谐一致的气氛，而且交谈起来比较方便。

题目练习

2.制定谈判方案的基本要求包括（ ）

A:具体

B:全面

C:灵活

D:简明

E:扼要

题目练习

2.制定谈判方案的基本要求包括（ ）

A:具体

B:全面

C:灵活

D:简明

E:摘要

答案：ACD

一般来说，一个成功的谈判方案应该注意以下3个方面的基本要求：

（一）谈判方案要简明扼要

（二）谈判方案要具体

（三）谈判方案要灵活

第三章

国际商务谈判前的准备

1

人员：组织与管理

2

信息：准备

3

目标：确定

4

方案：制定

5

模拟谈判

6

交易条件：最低可接受限度



第三章 国际商务谈判前的准备

简答题

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

第三章 国际商务谈判前的准备

简答题

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

- 一、模拟谈判的必要性
- 二、拟定假设（外在客观事物、对方、己方）
- 三、想象谈判全过程
- 四、集体模拟

第三章 国际商务谈判前的准备

简答题

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

→ 一、模拟谈判的必要性

→ 二、拟定假设（外在客观事物、对方、己方）

→ 三、想象谈判全过程

→ 四、集体模拟

- 1.沙龙式
- 2.戏剧式

第三章 国际商务谈判前的准备

简答题

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

→ 一、模拟谈判的必要性

→ 二、拟定假设（外在客观事物、对方、己方）

→ 三、想象谈判全过程

→ 四、集体模拟

1.沙龙式：充分讨论，互相启发

2.戏剧式：特定角色，真实演出

题目练习

1.把谈判者聚集在一起，充分讨论，自由发表意见，共同想象谈判全过程的是（ ）

A:戏剧式模拟

B:沙龙式模拟

C:体验式模拟

D:启发式模拟

题目练习

1.把谈判者聚集在一起，充分讨论，自由发表意见，共同想象谈判全过程的是（ ）

A:戏剧式模拟

B:沙龙式模拟

C:体验式模拟

D:启发式模拟

答案：B

沙龙式模拟是把谈判者聚集在一起，充分讨论，自由发表意见，共同想象谈判全过程。

题目练习

2.戏剧式模拟谈判的特点是()

A.自由发表意见

B.互相启发

C.设定角色

D.充分讨论

题目练习

2.戏剧式模拟谈判的特点是()

A.自由发表意见

B.互相启发

C.设定角色

D.充分讨论

答案：C

戏剧式模拟是指在谈判前进行模拟谈判。它和想象谈判不同，想象谈判主要是谈判者个人或集体的思维活动。戏剧式模拟谈判是真实地进行演出，每个谈判者都在模拟谈判中扮演特定的角色，随着剧情发展，谈判全过程会一一展现在每个谈判者面前。

题目练习

3.下列有关模拟谈判的说法中，不正确的有（ ）

- A．首先要拟定正确的假设
- B．可提高谈判者的谈判能力
- C．可采用沙龙式模拟或戏剧式模拟
- D．戏剧式模拟可使谈判者充分发表意见
- E．沙龙式模拟可使每个谈判者找到自己的最佳位置

题目练习

- 3.下列有关模拟谈判的说法中，不正确的有（ ）
- A．首先要拟定正确的假设
 - B．可提高谈判者的谈判能力
 - C．可采用沙龙式模拟或戏剧式模拟
 - D．戏剧式模拟可使谈判者充分发表意见
 - E．沙龙式模拟可使每个谈判者找到自己的最佳位置

答案：DE

第三章

国际商务谈判前的准备

1

人员：组织与管理

2

信息：准备

3

目标：确定

4

方案：制定

5

模拟谈判

6

交易条件：最低可接受限度



第三章 国际商务谈判前的准备

简答题

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

第三章 国际商务谈判前的准备

简答题

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

【最低可接受限度】

第三章 国际商务谈判前的准备

简答题

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

价格水平的确定

支付方式的选择

交货及罚金条件的确定

保证期长短的综合考虑

【最低可接受限度】

第三章 国际商务谈判前的准备

简答题

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

价格水平的确定

支付方式的选择

交货及罚金条件的确定

保证期长短的综合考虑

1. 成本因素
2. 需求因素
3. 竞争因素：完全竞争、垄断竞争、寡头垄断
4. 产品因素：声誉、特点
5. 环境因素：政策、经济形势、银行利率……

【最低可接受限度】

第三章 国际商务谈判前的准备

简答题

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

价格水平的确定

1. 成本因素
2. 需求因素
3. 竞争因素：完全竞争、垄断竞争、寡头垄断
4. 产品因素：声誉、特点
5. 环境因素：政策、经济形势、银行利率……

支付方式的选择

(如：付款交单和承兑交单支付方式)

交货及罚金条件的确定

保证期长短的综合考虑

【最低可接受限度】

第三章 国际商务谈判前的准备

简答题

人员

信息

目标

方案

模拟谈判

交易条件

价格水平的确定

1. 成本因素
2. 需求因素
3. 竞争因素：完全竞争、垄断竞争、寡头垄断
4. 产品因素：声誉、特点
5. 环境因素：政策、经济形势、银行利率……

支付方式的选择

(如：付款交单和承兑交单支付方式)

交货及罚金条件的确定

保证期长短的综合考虑

(卖方将货物卖出后的担保期限)

【最低可接受限度】

第三章 国际商务谈判前的准备

1

人员：_____

2

信息：_____

3

目标：_____

4

方案：_____

5

谈判：_____

6

交易条件：_____

第三章 国际商务谈判前的准备

1

人员：组织与管理

2

信息：_____

3

目标：_____

4

方案：_____

5

谈判：_____

6

交易条件：_____

第三章 国际商务谈判前的准备

1

人员：组织与管理

2

信息：准备

3

目标：_____

4

方案：_____

5

谈判：_____

6

交易条件：_____

第三章 国际商务谈判前的准备

1

人员：组织与管理

2

信息：准备

3

目标：确定

4

方案：_____

5

谈判：_____

6

交易条件：_____

第三章 国际商务谈判前的准备

1

人员：组织与管理

2

信息：准备

3

目标：确定

4

方案：制定

5

谈判：_____

6

交易条件：_____

第三章 国际商务谈判前的准备

1

人员：组织与管理

2

信息：准备

3

目标：确定

4

方案：制定

5

谈判：模拟

6

交易条件：_____

第三章 国际商务谈判前的准备

1

人员：组织与管理

2

信息：准备

3

目标：确定

4

方案：制定

5

谈判：模拟

6

交易条件：最低可接受限度

目录

Contents

国际商务谈判

概述

影响因素

谈判前：准备

各阶段：策略

谈判中：技巧

文化差异

存在的风险

经典案例分析