

《国际商务谈判》第三节课官方笔记

课件下载及重播方法

手机尚德 APP----我的----课程----资料;
随堂考、作业、题库练习一样不可少。

本章知识

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

三、本章知识点及考频总结

(一) 选择题

一、谈判信息的分类

(一) 按谈判信息的内容来划分

分为自然环境信息、社会环境信息、市场细分化信息、竞争对手信息、购买力及投向信息、产品信息、消费需求和消费心理信息等。

(二) 按谈判信息的载体

语言信息、文字信息、声像信息和实物信息

(三) 按谈判信息的活动范围

经济性、政治性、社会性信息和科技性信息

二、谈判信息收集的主要内容

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。

（二）有关谈判对手的资料

1. 贸易客商的类型

（1）在世界上享有声望和信誉的跨国公司

（2）享有一定知名度的客商

（3）没有任何知名度但却能够提供公证书、董事会成员的副本及本人名片等可以证明其注册资本、法定营业场所的客商。

（4）皮包商，即专门从事交易中介的中间商。无法人资格

（5）借树乘凉的客商。

（6）利用本人身份从事非法经营贸易业务的客商。

（7）“骗子”客商，是指私刻公章、利用假证明、假名片、假地址从事欺骗活动的人。

三、谈判目标的确定

（一）最高目标

最高目标也叫最优期望目标。它是己方在商务谈判中所要追求的最高目标，也往往是对对方所能忍受的最大程度。如果超这个目标，往往要冒谈判破裂的危险。

最优期望目标是谈判开始的话题，如果一开始就推出他实际想达到的目标，由于谈判心理作用和对手的实际利益，他最终可能达不到这个目标。

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。

（二）实际需求目标

（1）它是秘而不宣的内部机密 （2）它是谈判者“坚守的最后防线”。

（三）可接受目标

可接受目标是指在谈判中可努力争取或作出让步的范围。

（四）最低接受目标

之所以确定一个最低的谈判目标，是因为一味追求高标准的目标，这种心理往往带来僵化的谈判策略。

最高目标 > 实际需求目标 ≥ 可接受目标 ≥ 最低目标

四、集体模拟

集体模拟两种主要形式：

1. 沙龙式模拟：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。利用竞争心理，互相启发，共同提高

2. 戏剧式模拟：真实演出，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。

五、谈判策略：在可以预见和可能发生的情况下应采取的相应的行动和手段。

六、磋商阶段也可叫讨价还价阶段，关键阶段，最困难、最紧张的阶段。

七、还价前的准备

谈判双方的分歧可分为实质性分歧和假性分歧两种。

1. 实质性分歧：原则性的根本利益的真正分歧；

2. 假性分歧：由于谈判中的一方或双方为了达到某种目的人为设置的难题或障碍，是人为制造的分歧，目的是使自己在谈判中有较多的回旋余地。

对策：1. 对于假性分歧，要认真识别，坚持说理。

2. 对于实质性分歧就更需要认真对待。

八、选择理想的让步方式

方式二：又叫“色拉米”香肠式谈判让步，是一种等额地让出可让利益的让步方式。

（1）特点：不断地讨价还价，像挤牙膏一样，挤一步让一步，让步的数量和速度都是均等、稳定的

（2）优点：①步步为营，不易让对方轻易占到便宜；②对双方充分讨价还价有利，易在利益均享的情况下达成协议；③遇到性情急躁或无时间长谈的对方时，会占上风。

（3）缺点：①每次让利的数量相等、速度平稳，给人的感觉平淡无奇，易使人产生疲劳、厌倦之感；②效率极低且谈判成本较高；③会给对方传递一种信息，即只要耐心等待，总有希望获得更大的利益。

（4）适用对象：在缺乏谈判知识或经验的情况下&在进行一些较为陌生的谈判时运用。

（二）主观题

一、谈判信息收集的主要内容

（一）市场信息的概念及主要内容

1. 市场信息的概念

市场信息：是反映市场经济活动特征及其发展变化的各种消息、资料、数据、情报的统称。

2. 市场信息的主要内容

（1）有关国内外市场分布的信息

（2）消费需求方面的信息

（3）产品销售方面的信息

（4）产品竞争方面的信息

（5）产品分销渠道

（二）有关谈判对手的资料

1. 谈判对象的确定：

（1）拟定谈判对象

（2）了解谈判对手

谈判对手谈判风格可分为以下模式：

（1）强有力型模式： 谈判开始立场强硬

对付强硬的谈判者，可以采取“以强制强”或“以柔克刚”的策略。

（2）软弱型模式： 谈判开始立场谨慎，不提出过高要求，

一般在常规范围内提出中等偏高的价格标准，绝不漫天要价。

（3）合作型模式： 又被称为双方胜利和“皆大欢喜”型谈判模式

谈判开始，双方立场均谨慎

二、制订谈判方案的基本要求

（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

三、谈判方案的主要内容

（一）确定谈判目标

（二）规定谈判期限

（三）拟定谈判议程

典型的谈判议程至少应包括下列 4 项内容：

（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

（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）方形谈判桌：正规&严肃，交谈不太方便

（2）圆形谈判桌：一种和谐一致的气氛，而且交谈起来比较方便。

不设置谈判桌：友好的氛围，除了特正式外

四、影响价格的客观因素主要有以下几种：

1. 成本因素

2. 需求因素

3. 竞争因素：完全竞争、完全垄断、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……

四、配套练习题

1. 下列各项中，属于谈判人员应具备的横向方面的基本知识的是

- A 、懂得谈判心理学
- B 、熟练掌握某种外语
- C 、了解国外公司的类型
- D 、熟悉价格水平及其变化趋势

正确答案： D

2. 在安排谈判议题的顺序时，有争议的问题应

- A 、放在开头
- B 、放在最后
- C 、放在中间
- D 、随便放置

正确答案： C

3. 下列各项中，属于谈判队伍中第二层次人员的是

- A 、速记人员
- B 、打字人员
- C 、翻译人员
- D 、首席代表

正确答案： C

4. 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

正确答案： B

5. 下列各项中，属于谈判队伍中第一层次的人员的是（ ）

- A 、商务人员
- B 、技术人员
- C 、财务人员
- D 、首席代表

正确答案： D

6. 国内外商务谈判的经验证实，一个谈判小组组长最佳的领导效益为（ ）

- A 、2-3 人

- B 、 2-4 人
- C 、 3-4 人
- D 、 3~5 人

正确答案： C

7. 谈判人员应具备“T”型结构，不属于横向方面的基本知识是

- A 、 价格水平及变化趋势信息
- B 、 国际惯例知识
- C 、 各民族的风土人情
- D 、 商品的性能及特点

正确答案： D

8. 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 、 可接受目标
- C 、 实际需求目标
- D 、 最高目标

正确答案： D

9. 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

正确答案： C

10. 下列有关模拟谈判的说法中，正确的有（ ）

- A 、 不能提高谈判者的谈判能力
- B 、 首先要拟定正确的假设
- C 、 要想象谈判全过程
- D 、 可采用沙龙式模拟
- E 、 可采用戏剧式模拟

正确答案： B , C , D , E