

# 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

# 课程教材



课程代码：00186

2008版

主编：刘园

出版社：中国人民大学出版社

## 考试题型

题型	分值	个数	总分
单选	1	20	20
多选	2	5	10
名解	3	4	12
简答	6	5	30
论述	8	2	16
案例分析	12	1	12

## 上课技巧

- 1.认真听讲，积极互动。
- 2.听懂多练，轻松通过。

知识点易考题型→（ 单选、多选、名词解释、简答、论述、案例分析题 ）

## 上课要求

每一位听课（直播或重播）的同学，  
一定要完成随堂考和作业。

题库练习完成顺序：极高频>高频>中频>低频

# 你的学习报告是多少分？教你快速提分



# 你的学习报告是多少分？教你快速提分

组织行为学

83% 课程出勤率

83% 作业完成率

0% 模考完成率

【组织行为学】全国工商本<精讲6>

2018.05.17 19:00~21:30

王利霞

待上课

作业

【组织行为学】全国工商本<精讲7>

2018.05.19 19:00~21:30

王利霞

待上课

【组织行为学】全国工商本<精讲8>

2018.05.20 19:00~21:30

王利霞

学习报告

学习建议

您的上课时间较短，做题数量较少，建议多出勤直播课程，多做题练习，巩固知识点掌握情况~

上课时长 刷题数量 做题正确率

我的学习 通过的人均学习

考察分析 共117个知识点

你的极高频知识点掌握较少，全部掌握可提高到82分~

快速提分

极高频考点 已掌握0/32,做题数109道

高频考点 已掌握0/52,做题数81道

中频考点 已掌握0/33,做题数4道

快速提分

极高频 高频 中频

绪论

未掌握 组织行为学的概念及学科性质

历年考察5次 历年考察分值:11分

个性与个体行为分析 预计提高2分

未掌握 “经济人”假设

历年考察3次 历年考察分值:3分

未掌握 “社会人”假设

历年考察3次 历年考察分值:12分

未掌握 卢因的观点

历年考察3次 历年考察分值:5分

未掌握 个性心理

历年考察4次 历年考察分值:12分

个体心理与行为

未掌握 需要与动机

历年考察4次 历年考察分值:8分

未掌握 动机与行为

历年考察8次 历年考察分值:8分

# 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

# 艰难的入世谈判

**2001年12月11日，**

中国正式加入世界贸易组织，  
为此中国经历了15年的漫长历程。



# 艰难的入世谈判

**2001年12月11日，**

单选题

中国正式加入世界贸易组织，  
为此中国经历了15年的漫长历程。



## 题目练习

到2018年底，中国已成为世界贸易组织正式成员达（ ）

- A、 15年
- B、 16年
- C、 17年
- D、 18年

## 题目练习

到2018年底，中国已成为世界贸易组织正式成员达（ ）

- A、 15年
- B、 16年
- C、 17年
- D、 18年

**答案：C**

**2001年12月11日，中国正式加入世界贸易组织（WTO）**

# 第一章 国际商务谈判概述



1

概念及特点

2

种类

3

基本原则

4

基本程序

## 1.1 国际商务谈判的概念及特点

---

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

## 1.1 国际商务谈判的概念及特点

### 概念及特点

#### 种类

#### 谈判

杰德勒·尼尔龙伯格 《谈判的艺术》

#### 基本原则

#### 基本程序

“谈判的定义最简单，涉及的范围最为广泛，每一个要求满足的愿望和每一次要求满足的需要，至少都是诱发人们展开谈判过程的潜因。只要人们为了改变相互关系而交换观点，只要人们为了取得一致而磋商协议，他们就是在进行谈判。”



## 1.1 国际商务谈判的概念及特点

---

概念及特点

谈判

种类

基本原则

基本程序

## 1.1 国际商务谈判的概念及特点

概念及特点

谈判 VS “讨价还价”

种类

基本原则

基本程序

## 1.1 国际商务谈判的概念及特点

概念及特点

谈判 VS “讨价还价”

种类

基本原则

✓ 基于某种需要

基本程序

## 1.1 国际商务谈判的概念及特点

概念及特点

谈判 VS “讨价还价”

种类

基本原则

- ✓ 基于某种需要
- ✓ 信息交流、切磋协商

基本程序

## 1.1 国际商务谈判的概念及特点

概念及特点

### 谈判 VS “讨价还价”

种类

基本原则

- ✓ 基于某种需要
- ✓ 信息交流、切磋协商
- ✓ 完成买卖（交易）维护自己的利益

基本程序

## 1.1 国际商务谈判的概念及特点

### 概念及特点

### 谈判 VS “讨价还价”

#### 种类

#### 基本原则

#### 基本程序

- ✓ 基于某种需要
- ✓ 信息交流、切磋协商
- ✓ 完成买卖（交易）维护自己的利益
- ✓ 是一个行为过程

## 1.1 国际商务谈判的概念及特点

### 概念及特点

#### 谈判

##### 种类

参与各方基于\_\_\_\_，彼此进行\_\_\_\_，旨在协调其相互关系，赢得或维护各自利益的\_\_\_\_\_。

##### 基本原则

##### 基本程序

## 1.1 国际商务谈判的概念及特点

### 概念及特点

#### 谈判

##### 种类

参与各方基于某种需要，彼此进行信息交流，磋商协议，旨在协调其相互关系，赢得或维护各自利益的行为过程。

##### 基本原则

##### 基本程序



## 1.1 国际商务谈判的概念及特点

### 概念及特点

#### 谈判

##### 种类

参与各方基于某种需要，彼此进行信息交流，磋商协议，旨在协调其相互关系，赢得或维护各自利益的行为过程。(政治、经济、军事、外交、科技等领域)

##### 基本原则

##### 基本程序

## 1.1 国际商务谈判的概念及特点

### 概念及特点

#### 谈判

参与各方基于某种需要，彼此进行信息交流，磋商协议，旨在协调其相互关系，赢得或维护各自利益的行为过程。（政治、经济、军事、外交、科技等领域）

### 基本原则

#### 商务谈判

主要集中在经济领域

### 基本程序

## 1.1 国际商务谈判的概念及特点

### 概念及特点

#### 谈判

参与各方基于某种需要，彼此进行信息交流，磋商协议，旨在协调其相互关系，赢得或维护各自利益的行为过程。（政治、经济、军事、外交、科技等领域）

#### 基本原则

商务谈判      主要集中在经济领域

#### 基本程序

国际商务谈判      不同国家或者地区的商务活动当事人

## 1.1 国际商务谈判的概念及特点

### 名词解释

#### 谈判

参与各方基于某种需要，彼此进行信息交流，磋商协议，旨在协调其相互关系，赢得或维护各自利益的行为过程。

#### 商务谈判

主要集中在**经济领域**，指参与各方为了协调、改善彼此的经济关系，满足贸易的需求，围绕标的物的交易条件，彼此通过信息交流、磋商协议达到交易目的的行为过程。

#### 国际商务谈判

在国际商务活动中，处于**不同国家或不同地区商务活动**当事人为了达成某笔交易，彼此通过信息交流，就交易的各项要件进行协商的行为过程。

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

## 题目练习

1. “只要人们为了取得一致而磋商协议，他们就是在进行谈判”。

该观点的持有者是（ ）

A:尼尔龙伯格

B:马什

C:迈耶

D:盖芬

## 题目练习

1. “只要人们为了取得一致而磋商协议，他们就是在进行谈判”。

该观点的持有者是（ ）

A:尼尔龙伯格

B:马什

C:迈耶

D:盖芬

**答案：A**

美国谈判协会会长、著名律师尼尔龙伯格在《谈判的艺术》中指出：“只要人们为了改变相互关系而交换观点，只要人们为了取得一致而磋商协议，他们就是在进行谈判。”

2.谈判作为协调各方关系的重要手段，广泛应用于（ ）等领域。

A:政治

B:经济

C:军事

D:外交

E:科技

2.谈判作为协调各方关系的重要手段，广泛应用于（ ）等领域。

A:政治

B:经济

C:军事

D:外交

E:科技

**答案：ABCDE**

谈判作为协调各方关系的重要手段，广泛应用于政治、经济、军事、外交、科技等领域。



## 1.1 国际商务谈判的概念及特点

单选&简答

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

特点

## 1.1 国际商务谈判的概念及特点

单选&简答

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

特点

与一般贸易相比较

# 1.1 国际商务谈判的概念及特点

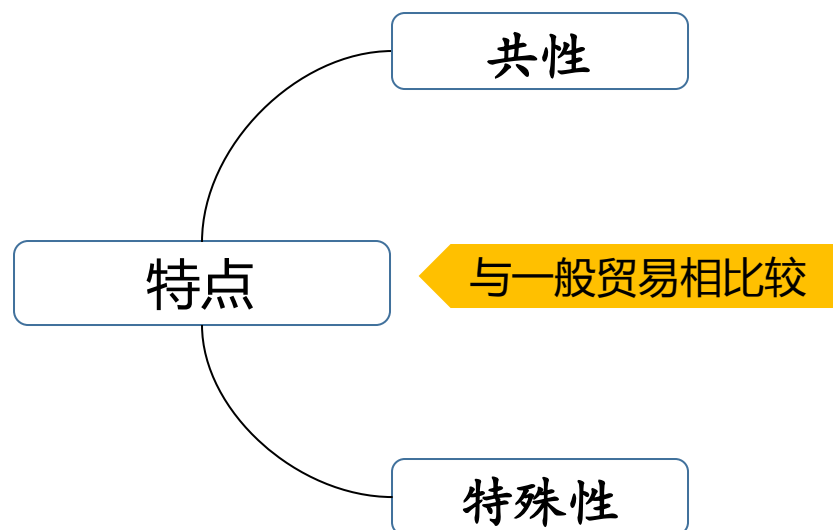
单选&amp;简答

概念及特点

种类

基本原则

基本程序



# 1.1 国际商务谈判的概念及特点

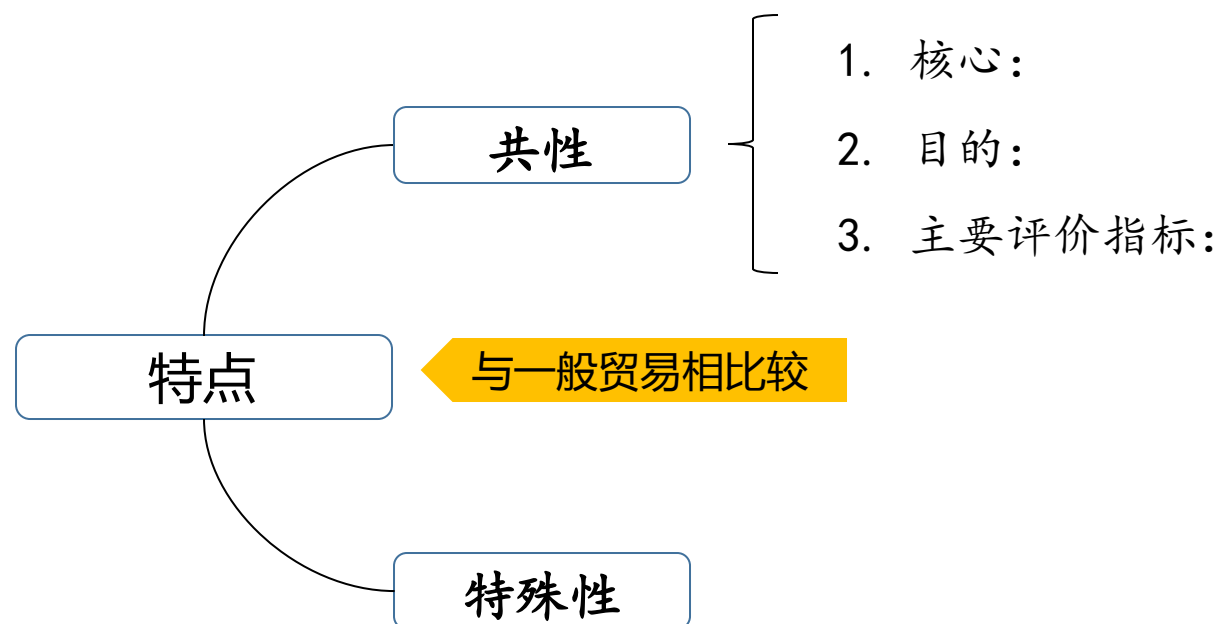
单选&简答

概念及特点

种类

基本原则

基本程序



## 1.1 国际商务谈判的概念及特点

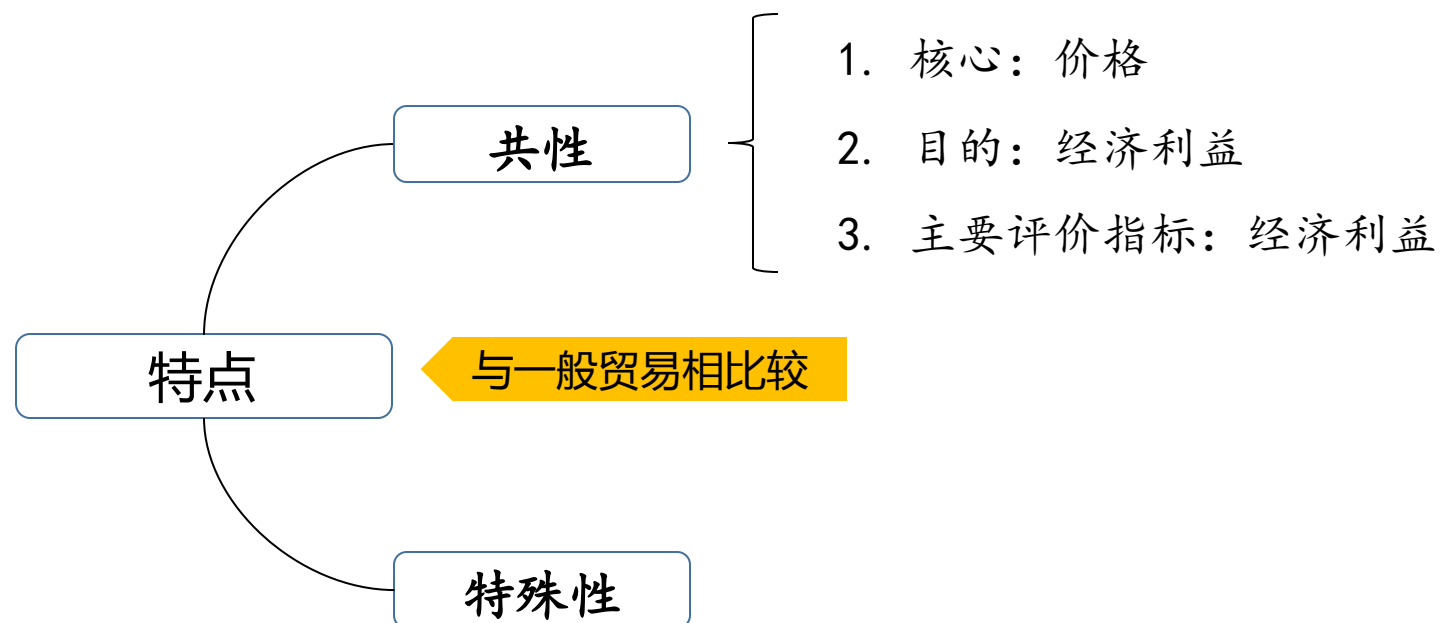
单选&amp;简答

概念及特点

种类

基本原则

基本程序



# 1.1 国际商务谈判的概念及特点

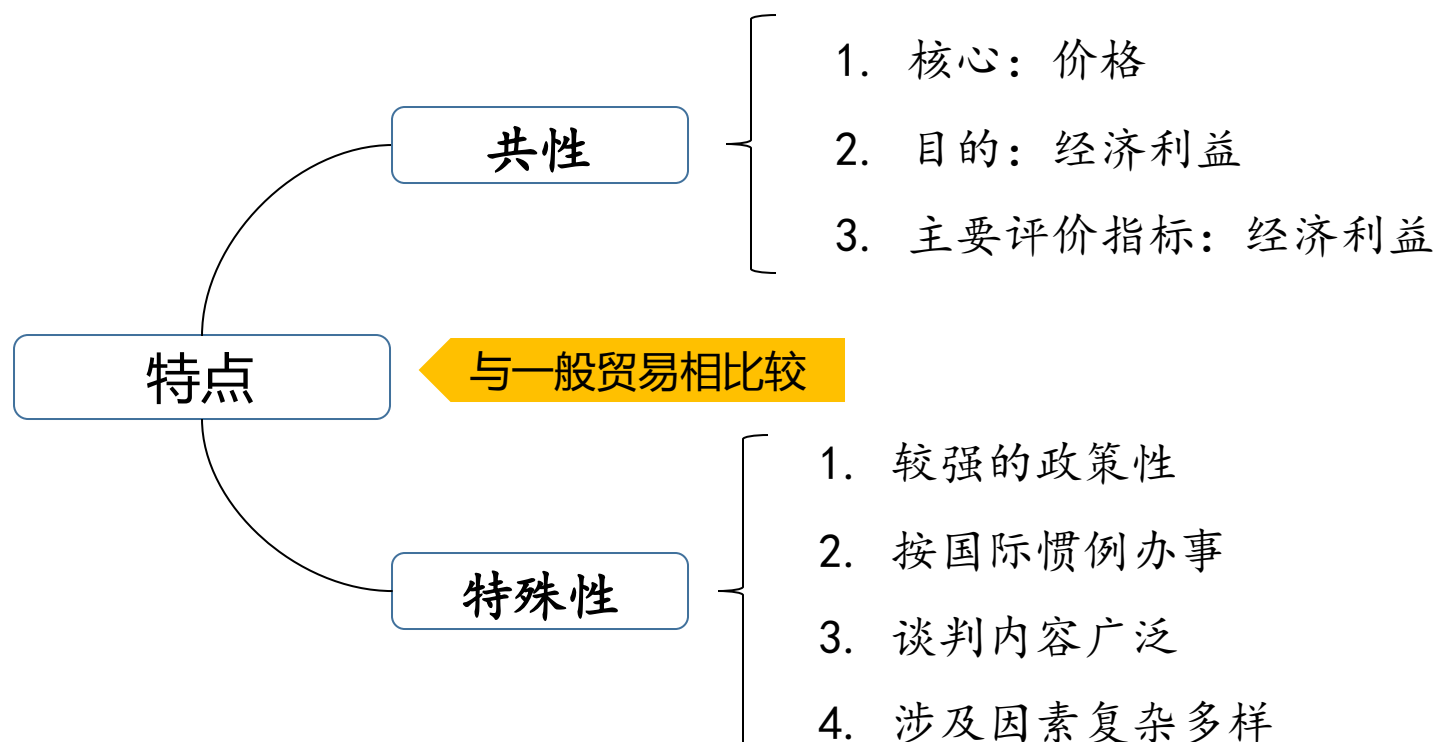
单选&amp;简答

概念及特点

种类

基本原则

基本程序



# 1.1 国际商务谈判的概念及特点

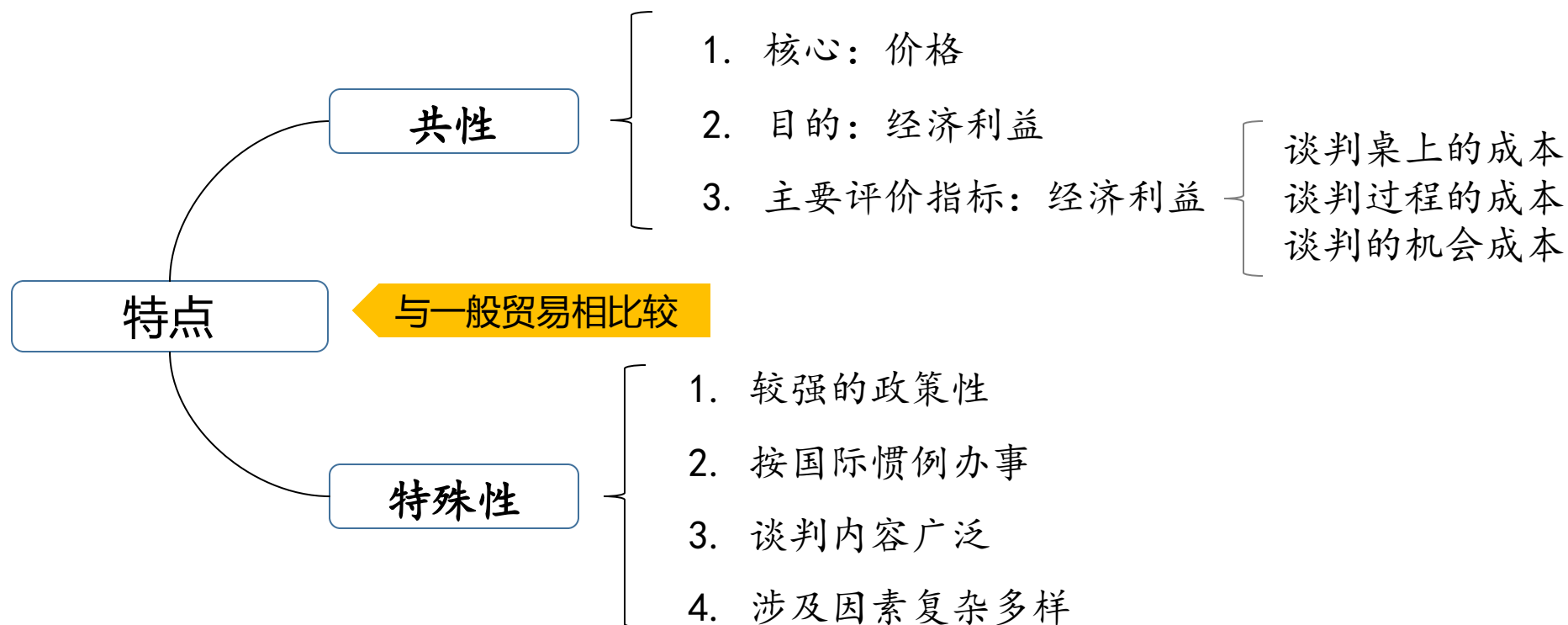
单选&简答

概念及特点

种类

基本原则

基本程序



## 题目练习

1.国际商务谈判与一般贸易谈判的共性体现在（ ）

A:较强的政策性

B:以价格为核心

C:谈判内容广泛

D:影响因素复杂



1.国际商务谈判与一般贸易谈判的共性体现在（ ）

A:较强的政策性

B:以价格为核心

C:谈判内容广泛

D:影响因素复杂

**答案：B**

国际商务谈判具有一般贸易谈判的共性：

- 1、以经济利益为谈判的目的；
- 2、以经济利益作为谈判的主要评价指标；
- 3、以价格作为谈判的核心。

2.以下各项中，不是国际商务谈判共性的是（ ）

A:以价格作为谈判核心

B:以经济利益作为谈判的目的

C:谈判的机会成本是评价指标之一

D:即使谈判失败也要建立友好关系

2.以下各项中，不是国际商务谈判共性的是（ ）

A:以价格作为谈判核心

B:以经济利益作为谈判的目的

C:谈判的机会成本是评价指标之一

D:即使谈判失败也要建立友好关系

**答案：D**

国际商务谈判具有一般贸易谈判的共性：

- 1、以经济利益为谈判的目的；
- 2、以经济利益作为谈判的主要评价指标；
- 3、以价格作为谈判的核心。

# 第一章 国际商务谈判概述



1

概念及特点

2

种类

3

基本原则

4

基本程序

## 1.2 国际商务谈判的种类

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

→ 参加谈判的人数规模

→ 谈判利益主体的数量

→ 谈判双方接触的方式

→ 进行的地点

→ 谈判中双方所采取的态度与方针

→ 谈判的内容

## 1.2 国际商务谈判的种类

选择&名词解释

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

→ 参加谈判的人数规模

→ 谈判利益主体的数量

→ 谈判双方接触的方式

→ 进行的地点

→ 谈判中双方所采取的态度与方针

→ 谈判的内容

## 1.2 国际商务谈判的种类

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

→ 参加谈判的人数规模： 个体谈判 & 集体谈判

→ 谈判利益主体的数量

→ 谈判双方接触的方式

→ 进行的地点

→ 谈判中双方所采取的态度与方针

→ 谈判的内容

## 1.2 国际商务谈判的种类

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

→ 参加谈判的人数规模： 个体谈判 & 集体谈判

→ 谈判利益主体的数量： 双方谈判 & 多方谈判

→ 谈判双方接触的方式

→ 进行的地点

→ 谈判中双方所采取的态度与方针

→ 谈判的内容



## 1.2 国际商务谈判的种类

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

→ 参加谈判的人数规模： 个体谈判 & 集体谈判

→ 谈判利益主体的数量： 双方谈判 & 多方谈判

→ 谈判双方接触的方式： 口头谈判 & 书面谈判

→ 进行的地点

→ 谈判中双方所采取的态度与方针

→ 谈判的内容

## 1.2 国际商务谈判的种类

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

→ 参加谈判的人数规模： 个体谈判 & 集体谈判

→ 谈判利益主体的数量： 双方谈判 & 多方谈判

→ 谈判双方接触的方式： 口头谈判 & 书面谈判

→ 谈判进行的地点： 主场谈判（东道主）& 客场谈判 & 中立场谈判

→ 谈判中双方所采取的态度与方针

→ 谈判的内容

## 1.2 国际商务谈判的种类

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

“主场谈判” & “客场谈判” & “中立场谈判”

选择&名词解释

主场谈判：对谈判的某一方来讲谈判是在其所在地进行，他就是东道主；

客场谈判：对谈判的另一方来讲就是客场谈判，他是以宾客的身份前往谈判的。

中立地谈判：在谈判双方所在地以外的其他地点进行的谈判。

## 题目练习

1.根据谈判进行的地点不同，可以将谈判分为（ ）

A:立场谈判

B:客场谈判

C:让步谈判

D:主场谈判

E:中立地谈判

## 题目练习

1.根据谈判进行的地点不同，可以将谈判分为（ ）

A:立场谈判

B:客场谈判

C:让步谈判

D:主场谈判

E:中立地谈判

**答案：BDE**

## 题目练习

1.根据谈判进行的地点不同，可以将谈判分为（ ）

A:立场谈判

B:客场谈判 宾客身份

C:让步谈判

D:主场谈判 谈判一方所在地

E:中立地谈判 其他地方

**答案：BDE**

## 1.2 国际商务谈判的种类

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

→ 参加谈判的人数规模： 个体谈判 & 集体谈判

→ 谈判利益主体的数量： 双方谈判 & 多方谈判

→ 谈判双方接触的方式： 口头谈判 & 书面谈判

→ 谈判进行的地点： 主场谈判（东道主）& 客场谈判 & 中立场谈判

→ 谈判中双方所采取的态度与方针： 让步型 & 立场型 & 原则性

→ 谈判的内容

## 1.2 国际商务谈判的种类

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

参加谈判的人数规模： 个体谈判 & 集体谈判

谈判利益主体的数量： 双方谈判 & 多方谈判

谈判双方接触的方式： 口头谈判 & 书面谈判

谈判进行的地点： 主场谈判（东道主）& 客场谈判 & 中立场谈判

谈判中双方所采取的态度与方针： 让步型（软式）& 立场型（硬式）& 原则性（价值型）

谈判的内容



# 1. 2国际商务谈判的种类

概念及特点

“让步型谈判” & “立场型谈判” & “原则型谈判”

单选&名词解释

种类

基本原则

基本程序

类型	态度	目的	做法	结果
让步型谈判				
立场型谈判				
原则型谈判				

# 1. 2国际商务谈判的种类

概念及特点

“让步型谈判” & “立场型谈判” & “原则型谈判”

种类

基本原则

基本程序

类型	态度	目的	做法	结果
让步型谈判	朋友			
立场型谈判	敌人			
原则型谈判	同事			

# 1. 2国际商务谈判的种类

概念及特点

“让步型谈判” & “立场型谈判” & “原则型谈判”

种类

基本原则

基本程序

类型	态度	目的	做法	结果
让步型谈判	朋友	达成协议	友善、 <u>为避免冲突退让</u>	遇强谈判者易受伤害。 <u>合作关系友好、长期业务往来使用。</u>
立场型谈判	敌人			
原则型谈判	同事			

## 1.2 国际商务谈判的种类

概念及特点

“让步型谈判” & “立场型谈判” & “原则型谈判”

种类

基本原则

基本程序

类型	态度	目的	做法	结果
让步型谈判	朋友	达成协议	友善、 <u>为避免冲突退让</u>	遇强谈判者易受伤害。 <u>合作关系友好、长期业务往来使用。</u>
立场型谈判	敌人	维护立场	<u>提出极端立场并固执坚持，</u>	<u>没有真正的胜利者，难以达成协议。</u>
原则型谈判	同事			

# 1. 2国际商务谈判的种类

概念及特点

“让步型谈判” & “立场型谈判” & “原则型谈判”

种类

基本原则

基本程序

类型	态度	目的	做法	结果
让步型谈判	朋友	达成协议	友善、 <u>为避免冲突退让</u>	遇强谈判者易受伤害。 <u>合作关系友好、长期业务往来使用。</u>
立场型谈判	敌人	维护立场	<u>提出极端立场并固执坚持，</u>	<u>没有真正的胜利者，难以达成协议。</u>
原则型谈判	同事	双方利益	<u>注重人际关系，注意双方的利益；</u> <u>发生冲突时，按公平的标准来定。</u>	强调经济、人际关系的价值； 既理性又富有人情味的谈判， 为各国谈判人员所推崇。

# 1. 2国际商务谈判的种类

概念及特点

“让步型谈判” & “立场型谈判” & “原则型谈判”

种类

基本原则

基本程序

类型	态度	目的	做法	结果
让步型谈判 ( )	朋友	达成协议	友善、为避免冲突退让	遇强谈判者易受伤害。合作关系友好、长期业务往来使用。
立场型谈判 ( )	敌人	维护立场	提出极端立场并固执坚持，	没有真正的胜利者，难以达成协议。
原则型谈判 ( )	同事	双方利益	注重人际关系，注意双方的利益；发生冲突时，按公平的标准来定。	强调经济、人际关系的价值；既理性又富有人情味的谈判，为各国谈判人员所推崇。

# 1. 2国际商务谈判的种类

概念及特点

“让步型谈判” & “立场型谈判” & “原则型谈判”

种类

基本原则

基本程序

类型	态度	目的	做法	结果
让步型谈判 (软式)	朋友	达成协议	友善、为避免冲突退让	遇强谈判者易受伤害。合作关系友好、长期业务往来使用。
立场型谈判 (硬式)	敌人	维护立场	提出极端立场并固执坚持，	没有真正的胜利者，难以达成协议。
原则型谈判 (价值型)	同事	双方利益	注重人际关系，注意双方的利益；发生冲突时，按公平的标准来定。	强调经济、人际关系的价值；既理性又富有人情味的谈判，为各国谈判人员所推崇。

## 题目练习

1.根据谈判进行的地点不同，可以将谈判分为（ ）

A:立场谈判

B:客场谈判

C:让步谈判

D:主场谈判

E:中立地谈判



## 题目练习

1.根据谈判进行的地点不同，可以将谈判分为（ ）

A:立场谈判

B:客场谈判

C:让步谈判

D:主场谈判

E:中立地谈判

**答案：BDE**

## 1.2 国际商务谈判的种类

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

→ 参加谈判的人数规模： 个体谈判 & 集体谈判

→ 谈判利益主体的数量： 双方谈判 & 多方谈判

→ 谈判双方接触的方式： 口头谈判 & 书面谈判

→ 谈判进行的地点： 主场谈判（东道主）& 客场谈判 & 中立场谈判

→ 谈判中双方所采取的态度与方针： 让步型 & 立场型 & 原则性

→ 谈判的内容

## 1.2 国际商务谈判的种类

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

按照谈判的内容来划分

投资谈判

租赁及“三来一补”谈判

货物买卖谈判

劳务买卖谈判

技术贸易谈判

损害及违约赔偿谈判

## 1.2 国际商务谈判的种类

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

按照谈判的内容来划分

投资谈判

租赁及“三来一补”谈判

货物买卖谈判

劳务买卖谈判

技术贸易谈判

损害及违约赔偿谈判

名词解释

## 1.2 国际商务谈判的种类

概念及特点

### “投资谈判”

种类

是指谈判的双方就双方共同参与或涉及的某项投资活动，对该投资活动所涉及的有关投资的周期、投资的方向、投资的方式、投资的内容与条件、投资项目的经营及管理，以及投资者在投资活动中的权利、义务、责任和相互关系所进行的谈判。

基本原则

基本程序

## 1.2 国际商务谈判的种类

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

按照谈判的内容来划分

投资谈判

租赁及“三来一补”谈判

货物买卖谈判

劳务买卖谈判

技术贸易谈判

损害及违约赔偿谈判

名词解释

## 1.2 国际商务谈判的种类

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

按照谈判的内容来划分

投资谈判

租赁及“三来一补”谈判

货物买卖谈判

劳务买卖谈判

技术贸易谈判

损害及违约赔偿谈判

名词解释

租赁：

三来：

一补：

## 1.2 国际商务谈判的种类

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

按照谈判的内容来划分

投资谈判

租赁及“三来一补”谈判

货物买卖谈判

劳务买卖谈判

技术贸易谈判

损害及违约赔偿谈判

名词解释

租赁：我国企业从国外租赁机器设备

三来：从国外来料加工、来件加工、来样加工

一补：补偿贸易



## 1.2 国际商务谈判的种类

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

按照谈判的内容来划分

投资谈判

租赁及“三来一补”谈判

货物买卖谈判

劳务买卖谈判

技术贸易谈判

损害及违约赔偿谈判

名词解释

租赁：我国企业从国外租赁机器设备

三来：从国外来料加工、来件加工、来样加工

一补：补偿贸易

数量最多

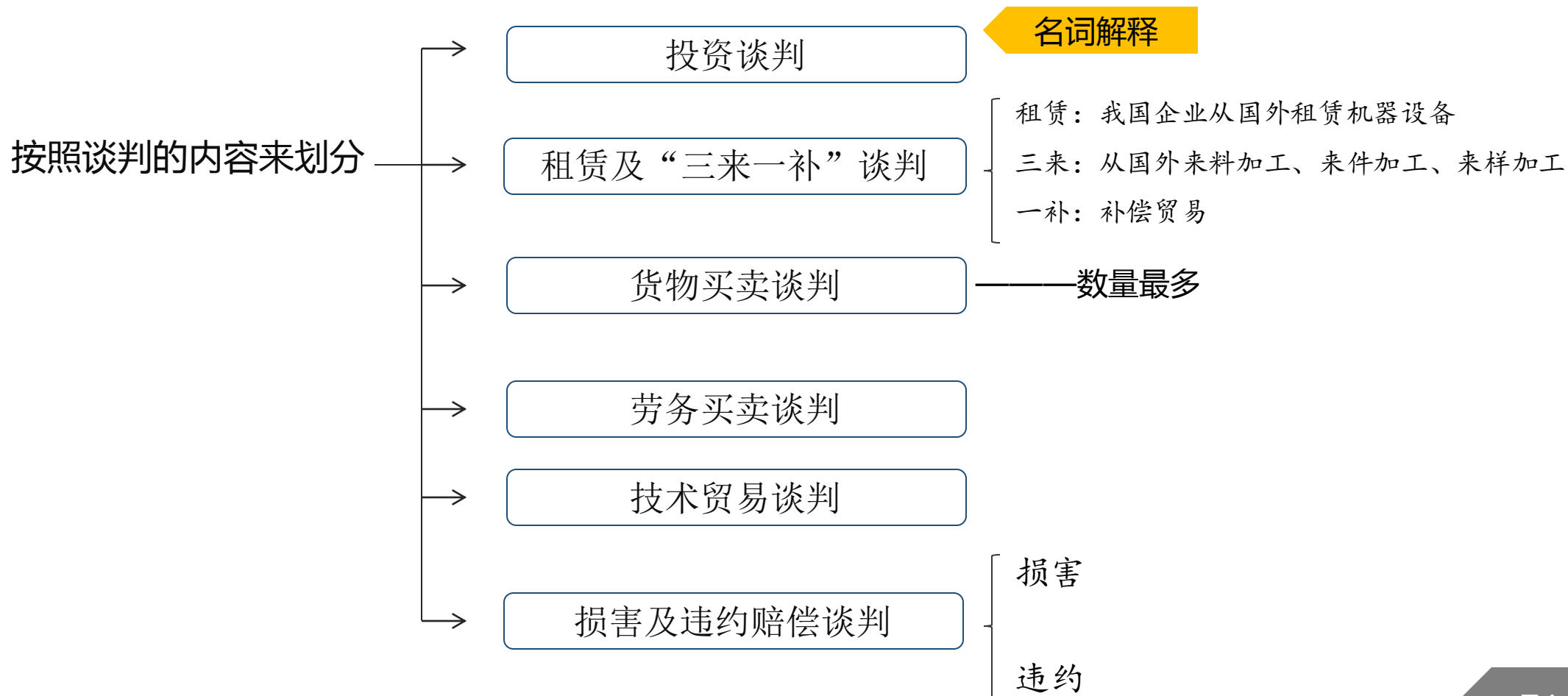
## 1.2 国际商务谈判的种类

概念及特点

种类

基本原则

基本程序



## 1.2 国际商务谈判的种类

概念及特点

### “损害” & “违约”

种类

损害：在商务活动中，由于一方当事人的过失给另一方当事人造成的名誉损害、人身伤害和财产损失。

基本原则

违约：在商务活动中，由于非不可抗力引起的合同一方的当事人不履约或违反合同的行为。

基本程序

## 1.2 国际商务谈判的种类

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

- 参加谈判的人数规模： 个体谈判 & 集体谈判
- 谈判利益主体的数量： 双方谈判 & 多方谈判
- 谈判双方接触的方式： 口头谈判 & 书面谈判
- 谈判进行的地点： 主场谈判（东道主）& 客场谈判 & 中立场谈判
- 谈判中双方所采取的态度与方针： 让步型 & 立场型 & 原则性
- 谈判的内容： 投资谈判 & 租赁及三来一补 & 损害及违约赔偿等谈判

## 题目练习

1.在人员的选择上，如果是一对一的个体谈判，那么所选择的谈判人员必须是（ ）的

A:全能型

B:综合型

C:复杂型

D:多样型

## 题目练习

1.在人员的选择上，如果是一对一的个体谈判，那么所选择的谈判人员必须是（ ）的

A:全能型

B:综合型

C:复杂型

D:多样型

**答案：A**

谈判的人数规模不同，则在谈判人员的选择、谈判的组织与管理上都有很大的不同。例如，在人员的选择上，如果是一对一的个体谈判，那么所选择的谈判人员必须是全能型的。

2.书面谈判不适用于（ ）的谈判

A:交易条件比较规范、明确

B:谈判双方彼此比较了解

C:内容比较简单

D:内容比较复杂多变，而双方又缺少必要的了解

2.书面谈判不适用于（ ）的谈判

A:交易条件比较规范、明确

B:谈判双方彼此比较了解

C:内容比较简单

D:内容比较复杂多变，而双方又缺少必要的了解

**答案：D**

书面谈判只适用于交易条件比较规范、明确，内容比较简单，谈判双方彼此比较了解的情况，对一些内容比较复杂多变，而双方又缺少必要的了解的谈判是不适用的。



## 题目练习

3. ( ) 谈判，对谈判双方来讲就无宾主之分。

A:主场

B:客场

C:中立地

D:硬式谈判

3. ( ) 谈判，对谈判双方来讲就无宾主之分。

A:主场

B:客场

C:中立地

D:硬式谈判

**答案：C**

所谓中立地谈判是指在谈判双方所在地以外的其他地点进行的谈判。在中立地进行谈判，对谈判双方来讲就无宾主之分了。

## 题目练习

4.下列有关原则型谈判的说法中，正确的有（ ）

A:又称软式谈判

B:重利益而非立场

C:被世界各国广泛推崇

D:把谈判对手当敌人对待

E:适用于双方谈判实力接近时

4.下列有关原则型谈判的说法中，正确的有（ ）

A:又称软式谈判

B:重利益而非立场

C:被世界各国广泛推崇

D:把谈判对手当敌人对待

E:适用于双方谈判实力接近时

**答案：BCE**

原则性谈判:注重人际关系，注意双方的利益，要求谈判双方尊重对方的基本需要，寻求利益共同点；发生冲突时，根据公平的标准来决定。

强调价值：经济上的价值、人际关系的价值，是一种既理性又富有人情味的谈判，为各国谈判人员所推崇。

5.依据谈判内容不同，可将谈判分为

A:横向谈判

B:投资谈判

C:货物买卖谈判

D:劳务买卖谈判

E:技术贸易谈判

5.依据谈判内容不同，可将谈判分为

A:横向谈判

B:投资谈判

C:货物买卖谈判

D:劳务买卖谈判

E:技术贸易谈判

**答案：BCDE**

按谈判的内容来划分，谈判可以分为投资谈判、租赁及“三来一补”谈判、货物买卖谈判、劳务买卖谈判、技术贸易谈判、损害及违约赔偿谈判。

# 第一章 国际商务谈判概述



1

概念及特点

2

种类

3

基本原则

4

基本程序

## 1.3 国际商务谈判的基本原则

简答题

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

- 平等互利
- 灵活机动
- 友好协商
- 依法办事



## 1.3 国际商务谈判的基本原则

简答题

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

➤ 平等互利

外贸交往：“重合同，守信用”。

➤ 灵活机动

➤ 友好协商

➤ 依法办事

## 1.3 国际商务谈判的基本原则

简答题

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

➤ 平等互利

外贸交往：“重合同，守信用”。

➤ 灵活机动

不放弃重大原则的前提下，求灵活

➤ 友好协商

➤ 依法办事

## 1.3 国际商务谈判的基本原则

简答题

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

➤ 平等互利

外贸交往：“重合同，守信用”。

➤ 灵活机动

不放弃重大原则的前提下，求灵活

➤ 友好协商

调整双方利益，以求得妥协

➤ 依法办事

## 1.3 国际商务谈判的基本原则

简答题

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

➤ 平等互利

外贸交往：“重合同，守信用”。

➤ 灵活机动

不放弃重大原则的前提下，求灵活

➤ 友好协商

调整双方利益，以求得妥协

➤ 依法办事

对外谈判最终签署的各种文件都具有法律效力。

## 题目练习

1. 以下各项中，既属于我国国际商务谈判的基本原则，也是我国对外经贸关系的基本准则的是（ ）

A: 平等互利

B: 灵活机动

C: 友好协商

D: 依法办事

## 题目练习

1.以下各项中，既属于我国国际商务谈判的基本原则，也是我国对外经贸关系的基本准则的是（ ）

A:平等互利

B:灵活机动

C:友好协商

D:依法办事

**答案：A**

平等互利原则的基本含义是：在商务活动中，双方的实力不分强弱，在相互关系中应处于平等的地位；在商品交换中，自愿让渡商品，等价交换；谈判双方应根据需要与可能，有来有往，互通有无，做到双方互利。

平等互利原则作为我国对外经贸关系中的一项基本准则，必须贯彻于国际商务谈判的各个方面。

## 题目练习

2.在商务谈判中贯彻“有理、有利、有节”的方针。这体现的是商务谈判的（ ）

A:平等互利原则

B:灵活机动原则

C:友好协商原则

D:依法办事原则

## 题目练习

2.在商务谈判中贯彻“有理、有利、有节”的方针。这体现的是商务谈判的（ ）

A:平等互利原则

B:灵活机动原则

C:友好协商原则

D:依法办事原则

**答案：C**

谈判过程是一个调整双方利益，以求得妥协的过程。由于谈判双方的立场不同，利益不同，引起冲突和斗争在所难免，讨价还价在谈判过程中是很自然的，而且是大量存在的。问题是应持什么态度，根据什么原则，采用什么办法来妥善解决这些困难，争取通过谈判，达到最佳效果。

不论是原则问题还是非原则问题的讨论，我们应该自始至终坚持贯彻“有理、有利、有节”的方针，以理服人。



# 第一章

## 国际商务谈判概述

1

概念及特点

2

种类

3

基本原则

4

基本程序



## 1.4 国际商务谈判的基本程序

简答题

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

**四个阶段：**

- (1) **准备阶段**：知己知彼，心中有数
- (2) **开局阶段**：营造气氛，奠定基调
- (3) **正式谈判阶段**：从开局结束，到签订协议/谈判失败
- (4) **签约阶段**：以文字形式签订书面合同

## 1.4 国际商务谈判的基本程序

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

**四个阶段：**

**(1) 准备阶段：**知己知彼，心中有数

简答题

- ① 对谈判环境因素的分析
- ② 信息的收集
- ③ 目标和对象的选择
- ④ 谈判方案的制订
- ⑤ 模拟谈判

## 1.4 国际商务谈判的基本程序

概念及特点

种类

四个阶段：

(2) **开局阶段**：营造气氛，奠定基调

选择题

基本原则

基本程序

## 1.4 国际商务谈判的基本程序

概念及特点

种类

四个阶段：

(3) **正式谈判阶段**：从开局结束，到签订协议/谈判失败

选择题

基本原则

正式谈判阶段一般要经历**询盘、发盘、还盘、接受**四个环节。

非必要环节：询盘、还盘

必要环节：发盘、接受

基本程序

## 1.4 国际商务谈判的基本程序

概念及特点

种类

**四个阶段：**

**(4) 签约阶段：**以文字形式签订书面合同

选择题

基本原则

在国际贸易中，对销售合同的书面形式没有特定的限制，从事进出口贸易的

买卖双方，可采用正式的合同、确认书、协议书，也可采用备忘录等形式。

基本程序

在我国进出口业务中，主要采用合同和确认书形式，这两种形式在法律上具有同等效力。

## 题目练习

1.实质性谈判阶段是指商务谈判的（ ）

A:准备阶段

B:开局阶段

C:正式谈判阶段

D:签约阶段

## 题目练习

1.实质性谈判阶段是指商务谈判的（ ）

A:准备阶段

B:开局阶段

C:正式谈判阶段

D:签约阶段

**答案：C**

正式谈判阶段又称实质性谈判阶段，是指从开局阶段结束以后，到最终签订协议或谈判失败终止，双方就交易的内容和条件进行谈判的时间和过程。



## 题目练习

2.谈判获得成功和签订合同必不可少的两道程序是（ ）

A:发盘和还盘

B:发盘和接受

C:询盘和接受

D:询盘和还盘

## 题目练习

2.谈判获得成功和签订合同必不可少的两道程序是（ ）

A:发盘和还盘

B:发盘和接受

C:询盘和接受

D:询盘和还盘

**答案：B**

发盘和接受是谈判获得成功和签订合同必不可少的两个程序。

## 1.4 国际商务谈判的基本程序

概念及特点

国际商务谈判的PRAM模式：

选择&简答题

种类

PRAM谈判模式——把谈判看成一个连续不断的过程。

基本原则

基本程序

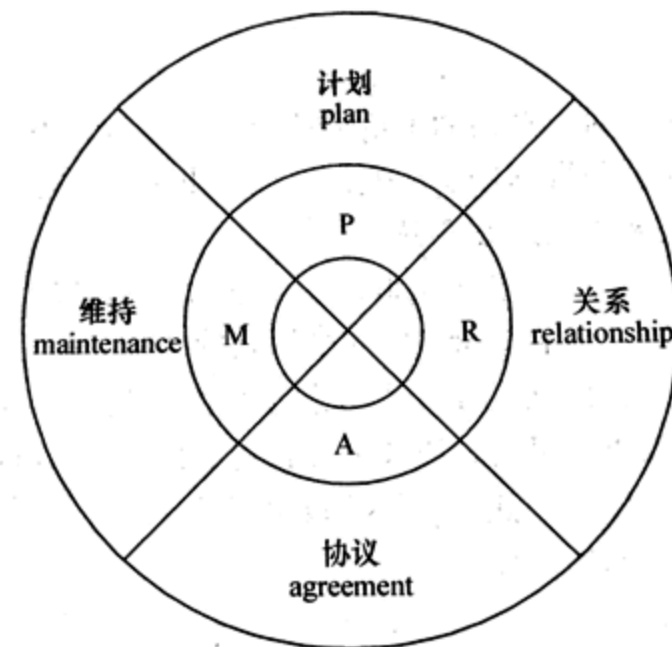


图 1—1 PRAM 谈判模式

## 1.4 国际商务谈判的基本程序

概念及特点

国际商务谈判的PRAM模式：

选择&简答题

PRAM谈判模式——把谈判看成一个连续不断的过程。

种类

(一) PRAM谈判模式的构成

基本原则

1. 制定谈判计划 ( Plan )
2. 建立关系 ( Relationship )
3. 达成使双方都能接受的协议 ( Agreement )
4. 协议的履行与关系维持 ( Maintenance )

基本程序

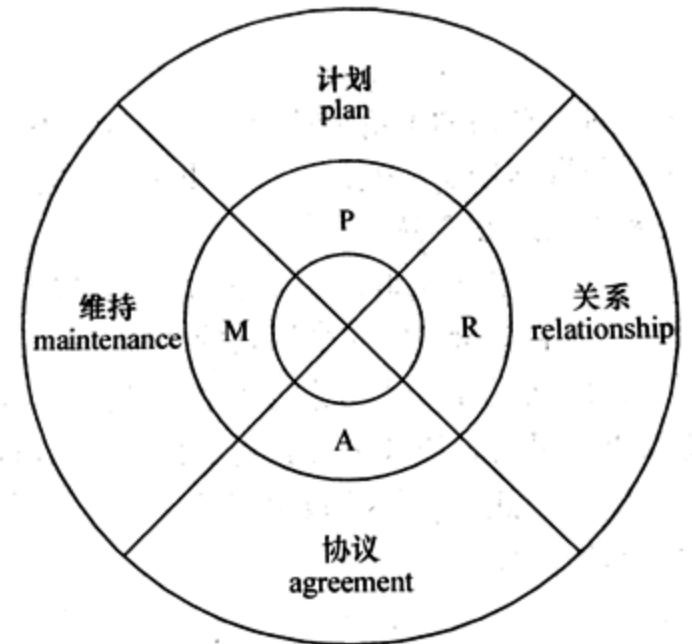


图 1—1 PRAM 谈判模式

## 1.4 国际商务谈判的基本程序

概念及特点

### 国际商务谈判的PRAM模式：

简答题

PRAM谈判模式——把谈判看成一个连续不断的过程。

种类

#### (一) PRAM谈判模式的构成

基本原则

#### 1. 制定谈判计划 ( Plan )

双方利益共同点——正式谈判，首先提出

双方利益不一致——共同解决

基本程序

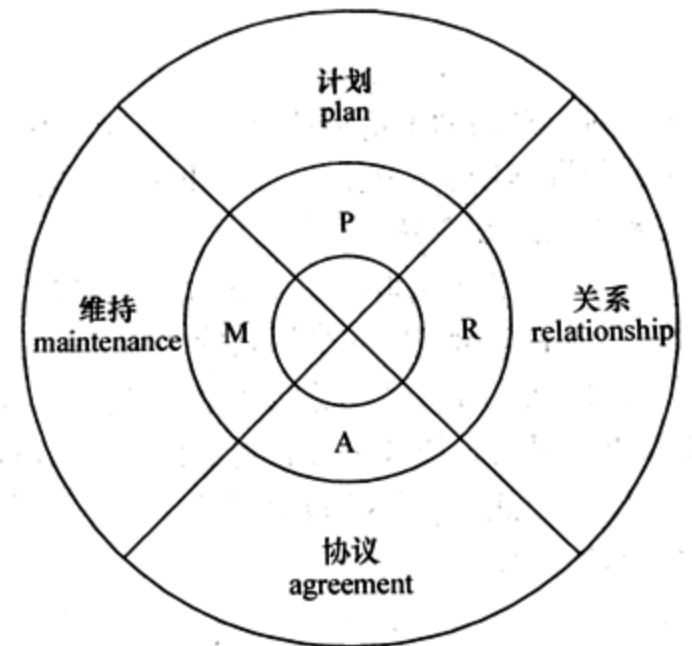


图 1—1 PRAM 谈判模式

## 1.4 国际商务谈判的基本程序

概念及特点

### 国际商务谈判的PRAM模式：

简答题

PRAM谈判模式——把谈判看成一个连续不断的过程。

种类

#### (一) PRAM谈判模式的构成

基本原则

#### 2. 建立关系 (Relationship)

建立一种彼此都希望对方处于良好协商环境之中的关系。

如何建立谈判双方的信任关系，增强彼此的信赖感？

- (1) 要坚持使对方相信自己的信念。
- (2) 要表现出自己的诚意。
- (3) 通过行动最终使对方信任自己。

基本程序

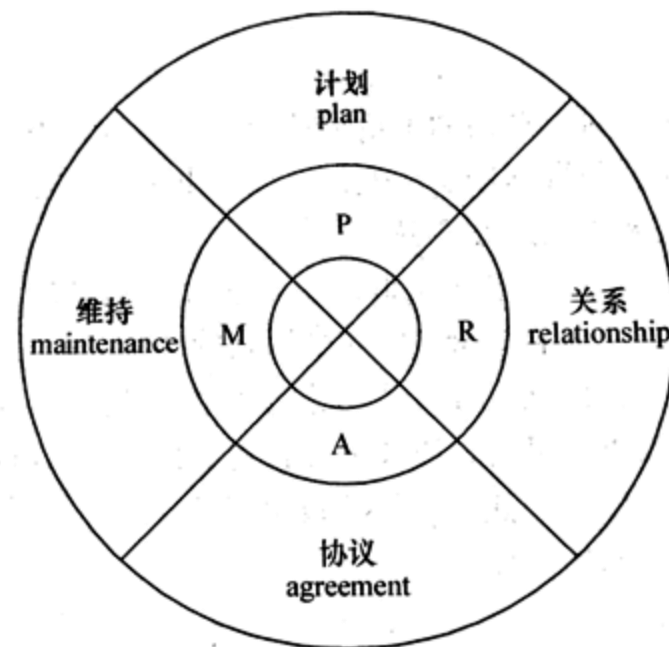


图 1—1 PRAM 谈判模式

## 1.4 国际商务谈判的基本程序

概念及特点

### 国际商务谈判的PRAM模式：

简答题

PRAM谈判模式——把谈判看成一个连续不断的过程。

种类

#### (一) PRAM谈判模式的构成

基本原则

#### 3.达成使双方都能接受的协议 ( Agreement )

(1) 在谈判双方建立了充分信任的关系之后，即可进行实质性的事务谈判。

(2) 谈判的终极目标是使协议的内容能得到圆满的贯彻执行。

基本程序

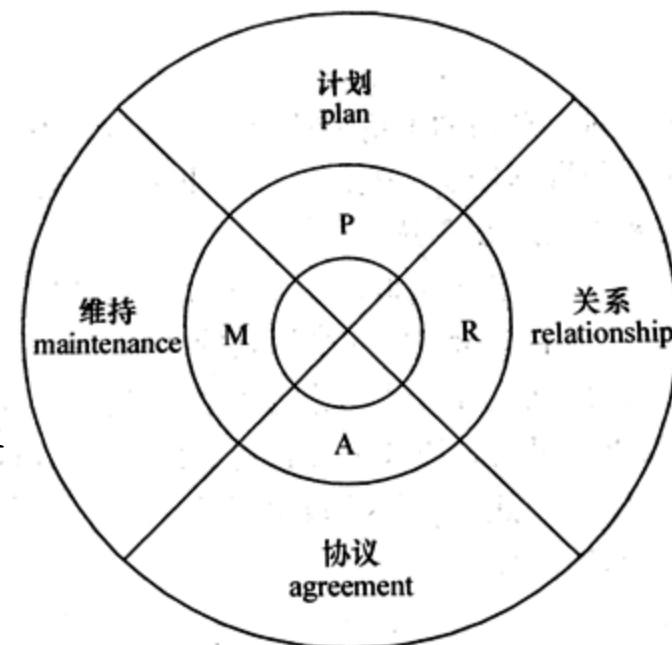


图 1—1 PRAM 谈判模式

## 1.4 国际商务谈判的基本程序

概念及特点

### 国际商务谈判的PRAM模式：

简答题

PRAM谈判模式——把谈判看成一个连续不断的过程。

种类

#### (一) PRAM谈判模式的构成

基本原则

#### 4. 协议的履行与关系维持 (Maintenance)

为了促使对方履行协议，必须认真做好以下两点：

- (1) 对对方遵守协议约定的行为给予适当的、良好的情感反应。
- (2) 当你要求别人信守协议时，自己首先要信守协议。

基本程序

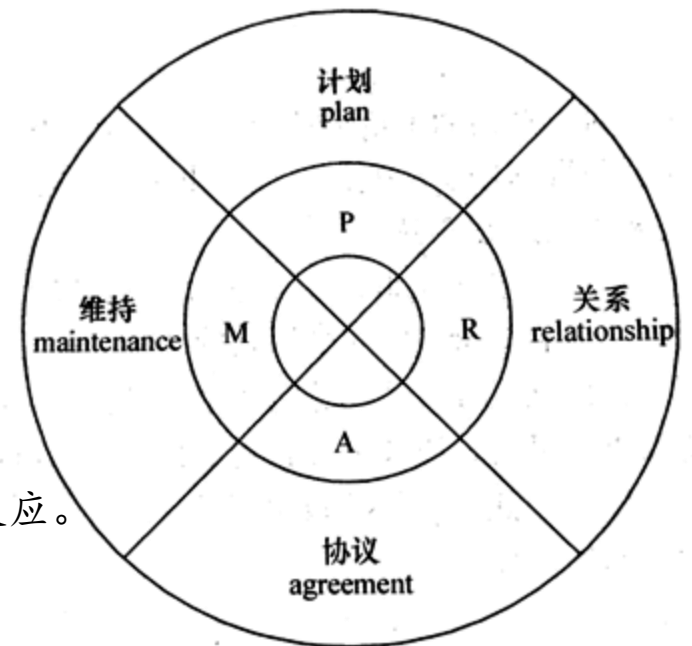


图 1—1 PRAM 谈判模式



## 题目练习

1.以下有关 PRAM 谈判模式的说法中，正确的是（ ）

A:谈判从与对方的初次见面开始

B:谈判至与对方达成协议结束

C:谈判是个互不联系的过程

D:谈判是个连续不断的过程

## 题目练习

1.以下有关 PRAM 谈判模式的说法中，正确的是（ ）

A:谈判从与对方的初次见面开始

B:谈判至与对方达成协议结束

C:谈判是个互不联系的过程

D:谈判是个连续不断的过程

**答案：D**

一般的谈判人员习惯把谈判看做一个独立的、互不联系的、个别的过程，把与对方的初次会面作为开始，而把达成协议后的握手作为结束。而PRAM谈判模式则不同，它把谈判看做一个连续不断的过程，因而，本次交易的成功将会导致今后交易的不断成功。

## 题目练习

2. PRAM 谈判模式包括( )

A:计划

B:关系

C:协议

D:实施

E:维持

2. PRAM 谈判模式包括( )

A:计划

B:关系

C:协议

D:实施

E:维持

**答案：ABCE**

PRAM谈判模式的构成：制定谈判计划、建立关系、达成是双方能接受的协议、协议的履行与关系维持。

# 第一章 国际商务谈判概述

---

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

# 第一章 国际商务谈判概述

---

概念及特点

三个概念

&

共性和特殊性

种类

基本原则

基本程序

## 1.1 国际商务谈判的概念及特点

### 概念及特点

#### 名词解释

#### 谈判

参与各方基于某种需要，彼此进行信息交流，磋商协议，旨在协调其相互关系，赢得或维护各自利益的行为过程。

### 种类

#### 商务谈判

主要集中在**经济领域**，指参与各方为了协调、改善彼此的经济关系，满足贸易的需求，围绕标的物的交易条件，彼此通过信息交流、磋商协议达到交易目的的行为过程。

### 基本原则

### 基本程序

#### 国际商务谈判

在国际商务活动中，处于**不同国家或不同地区商务活动**当事人为了达成某笔交易，彼此通过信息交流，就交易的各项要件进行协商的行为过程。

# 1.1 国际商务谈判的概念及特点

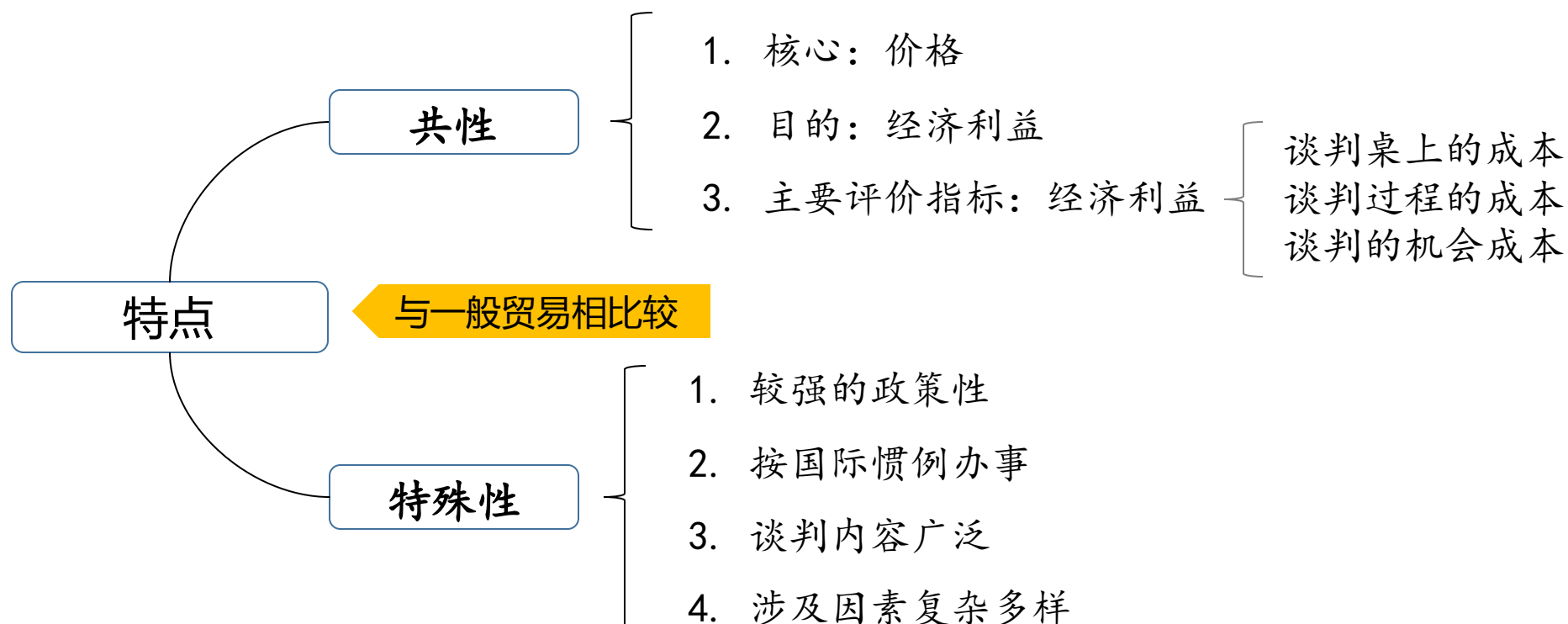
单选&amp;简答

概念及特点

种类

基本原则

基本程序





# 第一章 国际商务谈判概述

---

概念及特点

三个概念

&

共性和特殊性

种类

6种分类方法

基本原则

基本程序

## 1.2 国际商务谈判的种类

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

- 参加谈判的人数规模： 个体谈判 & 集体谈判
- 谈判利益主体的数量： 双方谈判 & 多方谈判
- 谈判双方接触的方式： 口头谈判 & 书面谈判
- 谈判进行的地点： 主场谈判（东道主）& 客场谈判 & 中立场谈判
- 谈判中双方所采取的态度与方针： 让步型 & 立场型 & 原则性
- 谈判的内容： 投资谈判 & 租赁及三来一补 & 损害及违约赔偿等谈判

# 第一章 国际商务谈判概述

---

概念及特点

三个概念

&

共性和特殊性

种类

6种分类方法

基本原则

4个原则

基本程序

## 1.3 国际商务谈判的基本原则

简答题

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

➤ 平等互利

外贸交往：“重合同，守信用”。

➤ 灵活机动

不放弃重大原则的前提下，求灵活

➤ 友好协商

调整双方利益，以求得妥协

➤ 依法办事

对外谈判最终签署的各种文件都具有法律效力。

# 第一章 国际商务谈判概述

概念及特点

三个概念

&

共性和特殊性

种类

6种分类方法

基本原则

4个原则

基本程序

四个阶段

&

PRAM模式

## 1.4 国际商务谈判的基本程序

简答题

概念及特点

种类

基本原则

基本程序

**四个阶段：**

- (1) **准备阶段**：知己知彼，心中有数
- (2) **开局阶段**：营造气氛，奠定基调
- (3) **正式谈判阶段**：从开局结束，到签订协议/谈判失败
- (4) **签约阶段**：以文字形式签订书面合同

## 1.4 国际商务谈判的基本程序

概念及特点

国际商务谈判的PRAM模式：

选择&简答题

PRAM谈判模式——把谈判看成一个连续不断的过程。

种类

(一) PRAM谈判模式的构成

基本原则

1. 制定谈判计划 ( Plan )
2. 建立关系 ( Relationship )
3. 达成使双方都能接受的协议 ( Agreement )
4. 协议的履行与关系维持 ( Maintenance )

基本程序

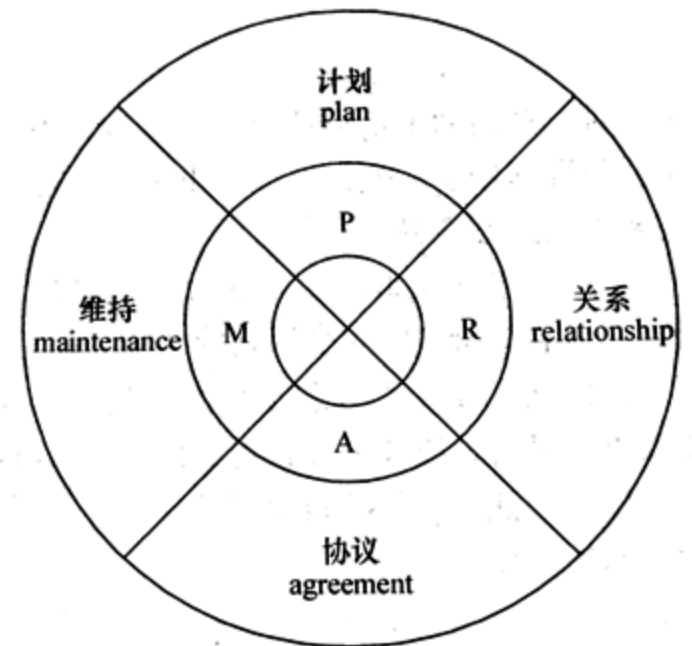


图 1—1 PRAM 谈判模式

# 第一章 国际商务谈判概述

概念及特点

三个概念

&

共性和特殊性

种类

6种分类方法

基本原则

4个原则

基本程序

四个阶段

&

PRAM模式



# 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