商城

回享计划

Bai du 经验

首页

新闻网页 贴吧 知道 经验验 音乐图片 视频 地图 百科文库

签到

搜索经验整動

知道

发烧友

百度经验 〉 职场/理财 〉 公务办理

分类

商务洽谈需要注意哪些问题

杂志

浏览: 378 | 更新: 2013-12-11 16:17 | 标签: 问题

在经济全球化逐渐普及的今日,商务活动日益频繁,而作为其主要内容的商务洽谈是商务活动成败的关键,因此商务洽谈需要注意哪些问题,就显得至关重要。

任务

在商务洽谈时,应当谨记如下四项基本原则:一、客观的原则

所谓客观的原则,意即在准备洽谈时,有关的商界人士所占有的资料要客观,决策时的态度也要客观。谈判者在决策时,态度要清醒而冷静,不要为感情所左右,或是意气用事。二、预审的原则

所谓预审的原则,含义有二:其一,是指准备洽谈的商界人士,应当对自己的谈判方案预先反复审核、精益求精;其二,是指准备洽谈的商界人士,应当将自己提出的谈判方案,预先报请上级主管部门或主管人士审查、批准。三、自主的原则所谓自主的原则,是指商界人士在准备洽谈时,以及在洽谈进行之中,要发挥自己的主观能动性,要相信自己、依靠自己、鼓励自己、鞭策自己,在合乎规范与惯例前提下,力争"以我为中心"。四、兼顾的原则所谓兼顾的原则,是要求商界人士在准备洽谈时,以及在洽谈过程中,在不损害自身根本利益的前提下,应当尽可能地替洽谈对手着想,主动为对方保留一定的利益。

经验内容仅供参考,如果您需解决具体问题(尤其法律、医学

举报

投票(0)

有得(0)

我有疑问(0)

相关经验		换一批
闪婚应该注意什么 闪婚有哪些弊端	5	2015.03.16
家长教育孩子注意哪些弊端	0	2016.02.23
分享专题站维护更新需要注意的四个方面	0	2012.04.23
爱狗人士注意:狗狗剪毛的弊端	0	2014.11.13
电视专题片拍摄注意事项	0	2013.06.03

相关标签

问题

今日支出

元

写经验 有钱赚 >>

cl1626

作者的经验

大型庆典活动场地安全管理要点 如何开好小型会议需要解决的七个问题 会议接待细节 全屋接待由的商条服条内容

会展接待中的商务服务内容 会议握手礼仪





如要投诉,请到百度经验投诉中心,如要提出 意见、建议, 请到百度经验管理吧反馈。

热门杂志

©2017Baidu 使用百度前必读 百度经验协议 作者创作作品协议

