

---

## 国际商务谈判 培训大纲

武文红 1天课程

**【培训收益】**：通过本课程您将能学到商务谈判的基本概念和特征、原则和方法，对谈判内容有所认知，知道如何做好谈判准备工作，对商务谈判策略与方法、谈判技巧与僵局的处理能够深刻地把握，最终学以致用，在商务活动中灵活运用。同时，通过了解您的对手——国家买家（国际采购）的采购策略，做到知己知彼地利用/应对成交前的最佳机会——谈判。

### **【培训内容】：**

#### **1 国际商务谈判概述**

- 1.1 国际商务谈判的概念与形式
- 1.2 我国国际商务谈判的基本原则
- 1.3 国际商务谈判的PRAM模式

#### **2 国际商务谈判的准备工作**

- 2.1 国际贸易流程及其中蕴含的谈判因素
- 2.2 国际商务谈判的人员准备
- 2.3 国际商务谈判的信息准备
- 2.4 国际商务谈判的目标与对象确定
- 2.5 国际商务谈判的时空选择
- 2.6 国际商务谈判的方案制定与模拟
- 2.7 国际商务谈判的底线确定

#### **3 国际商务各阶段的谈判策略**

##### **3.1 开局陈述**

- ◇ 开局内容
- ◇ 开局方式
- ◇ 对方反应

##### **3.2 报盘（报价）**

- ◇ 报价的形式
- ◇ 报价的一般原则
- ◇ 报价的顺序

---

### 3.3 前续谈判（沟通）的梳理和总结

- ◇ 确认各方在主要交易条件上的分歧
- ◇ 判断对手的谈判实力
- ◇ 判断谈判对手的谈判风格

### 3.4 还盘（还价）

- ◇ 如何应对对手报价

- ◇ 还价的方式方法
- ◇ 还价的基本要求和若干技巧

### 3.5 僵局与破解

- ◇ 僵局成因分析
- ◇ 僵局应对原则与防范
- ◇ 僵局的应对策略

### 3.6 让步

- ◇ 让步的原则、方法与内容
- ◇ 让步的方式
  - 冒险型让步
  - 规律性让步
  - 诱发型让步
  - 递减型让步
  - 危险型让步
  - 愚蠢型让步
- ◇ 让步的策略
- ◇ 让步时机和幅度的选择
- ◇ 让步与要求并提

## 4 谈判的口头语肢体语言

- 
- 4.1 提问的艺术策略
  - 4.2 积极倾听对方的重要性策略
  - 4.3 确定并考虑对方的利益策略
  - 4.4 肢体语言的特定形式策略
  - 4.5 可能影响和来自其他国家的人谈判的文化因素简介
  - 5 不同谈判风格的应对
    - ◇ 温和型 强硬型 理智型 创新型 成交型
    - ◇ 决定双方组织和个人实力的对比策略
    - ◇ 对谈判双方进行 SWOT 分析策略
  - 6 了解你的对手——国际采购谈判简介
    - 6.1 对手是如何猜测你的底价的
    - 6.2 你在对手采购品项中属性分类
    - 6.3 了解对手的下游客户与渠道
    - 6.4 如何了解对手打算和你建立的合作关系
    - 6.5 采购谈判常用技术的了解和应对