

国际商务谈判技巧

一.训练题目：国际商务谈判技巧

二.课程时数：6 小时

三.参加人员：

四.课程大纲：国际销售与国内销售谈判差异非常大

本课程是实际性运用的课程（27 年经验谈）

老师自己在德国及台湾有贸易公司 在国外读书工作 12 年 走过 67 个国家

壹. 国际销售业务谈判与沟通分析

(一).国际销售业务谈判与沟通的艺术

- 不同文化下的沟通与谈判
- 国际咨询公司埃森哲与《经济学人》2013 联合发布的一份报告
驾驭全球市场开发与运作的复杂性何在（不简单中的不简单）
国内企业走出去的血泪与学费（躺在国际化中的遍地血迹）
要接触有效率我们不患不能而患不知

(二).影響國際商務談判結果的因素

- 企業本身籌碼的影响性问题（内部）
 - 品牌籌碼分析
 - 價格籌碼分析
 - 交貨速度籌碼分析
 - 製造核心能力籌碼分析
 - 產品與服務質量籌碼分析
- 國際化市場因素
 - 國際採購主觀意識問題分析
 - 貿易壁壘問題分析
 - 跨文化與市場熟悉度問題分析

競爭對手表現問題分析

(三).借鑒美国通用电子采购人员商务谈判守则 (一葉知秋)

- 参考國際买家的采购心理有些什么

貳. 国际商務谈判特点分析

(一).對應国际买家的采购分析

- OEM 與 OBM ODM
- 服飾行業國際化發展方向
- 虧本營銷利弊談 (利益與價值分析)

(二).如何与不同地区的人打交道 (各地买家的特点与对应方式)

- 北美地区风土文化与谈判方式
 - 直截了当 (似乎太直白)
 - 分析透澈, 对产品知识准备充分 (因交易而交易)
 - 时间就是金钱 (总想迅速达成协议)
- 法英德地区风土文化与谈判方式
 - 同意大原则, 然后在细节上谈判 (会非常注意细节)
 - 让步时必须取得回报 (寸土必争)
- 日本地区风土文化与谈判方式
 - 深思后才反应, 沉默是金 (很仔细的聆听)
 - 总是需要再上层的核准 (无法真正作主)
 - 日本圈圈 (民族交易障碍多外人不易进入)
- 中东地区风土文化与谈判方式
 - 價格压力 (砍價特性)
 - 谈判傾向 (聚焦意识)
- 印度地区风土文化与谈判方式
 - 計畫性概念 (拖延與更動)
 - 额外的好处 (小便宜與面子)

說與執行的差距（執行誠信）

●港台地区风土文化与谈判方式

人際與人情關係（拉近距离的回報）

說清楚講明白（注意承諾）

参. 国际销售谈判应掌握的策略重点

(一).掌握主动权的谈判答复技巧

如何規避買家主動權過高現象

(二).影响國際商務談判结果的必然性因素（这些问题常为人所忽略）

●國際化談判要特別注意的地方

▲談判用词具体明确

▲积极倾听中的肢体语言表现

▲记住 **John P. Kotter** 说的對方利益問題

▲談判中思维的捆绑与说服方法

▲因人而异的对应与行为特质

(三).國際商務談判谈判策略与运用技巧分析

▲被压迫式询价时我方的对策

●对方提供的数字或资料绝对是被扭曲成对他们有利的

●养成对对方提供的数字或资料挑战的习惯

●除非买方明确说出原因，不要降价

●在准备让步时，尽量让对方先提条件，先隱蔽自己的观点与想法

●降慢点，继续强调你的附加价值

●绝不要以为价格是唯一的因素

●被压榨时要求回报

●买方也可能在其它地方上可以让步

●把简单的问题复杂化

●闪避正在谈的焦点，选择对方头痛的弱点进行（另选战场）

- 压迫询价造成的对方不利处复杂化

▲國際商務談判签约细节中的恶魔

- 小字或往例造成的疏忽
- 特别注意技术上的规格、要求
- 检查所有附件、规格、图表
- 不论多熟悉，请再仔细检查
- 尽量由自己交涉更改的细节，不经由中间人
- 将自己的条件加上有效的期限
- 如果过了期限有处罚，更好
- 一字之差，对方会说字打错了
- 注意小谎言和小延误，说不定最糟的还没来呢
- 用诡计的人通常都捡软柿子，迎接挑战，他们大部份会退缩或妥协
- 江山易改，本性难移，如果对方记录差，就别期望执行时有好结果
- 书面记录愈详细愈好，愈多证人愈好，愈多签字愈好
- 所有合约都应由主管过目检查弱点，后决定进行或停止

(四).商务谈判心理该有些什么建设 (谈判戒律参考)

(五).让步心理该有些什么建设 (让步戒律参考)