

中小企业国际市场客户商务谈判



一. 训练题目：中小企业国际市场客户商务谈判

二. 课程时数：6 小时

三. 参加人员：中小企业国际化销售及中高层管理人员

壹. 先必须认知的国际市场商务谈判的关键

(一). 国内企业国际市场涉入面临的巨大挑战

- 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
- 海外客户商务谈判难度不在谈判技巧操作本身，根本在理解国际性千变万化的复杂性
- 国际客户商务谈判管理与国内操作大不同总结（国际商务谈判复杂性何在）
认识贸易壁垒
认识国际局势
认识反制衡买家的力量建设何在
认识品牌能力
认识跨文化认知

(二). 国际产销价值链与谈判筹码建设（我们平日该作一些什么准备工作来增加谈判筹码）

- 国际客户关系维护思维（客户对你的依赖感比谈判技巧操作更重要百倍）
- 分工价值观贯彻
- 贯彻特色的商品与价值供应
- 贯彻供应链服务能力
- 贯彻协力建设与密切接触

- 贯彻商业信息反馈速度
- 贯彻研发能力与新商品推出速度

貳. 中小企业国际市场客户商务谈判注意事项

(一).影响国际商务谈判结果的因素

- 影响谈判的企业本身筹码问题
 - ▲品牌筹码
 - ▲价格筹码
 - ▲交货速度筹码
 - ▲制造核心能力筹码
 - ▲产品与服务质量筹码
- 影响谈判成功的障碍问题
 - ▲国际化市场变化因素
 - ▲对方采购主观意识问题分析
 - ▲对方贸易壁垒问题障碍
 - ▲我方对当地人文特色理解度
 - ▲国际市场竞争对手介入分析
 - ▲当地政治环境突变影响

(二).国际商务谈判该注意哪些小地方

- 国际化谈判要特别注意的地方
 - ▲记住 John P. Kotter 说的对方利益问题
 - ▲谈判中思维的捆绑与说服方法
 - ▲客户数据情报记录大误区
 - ▲因人與地區特性而异的对应与行为特质
- 国际销售中要理解客户的价值性思考
 - ▲客户价值观的顺序排列差异

(三).国际商务谈判策略运用技巧参考

- 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，先隐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

叁. 国际商务谈判差异特点分析

(一). 如何与不同地区的人打交道（各地买家特点与对应方式）（可指定更換國家與地區）

美国特殊文化与人文介绍与商务谈判该注意什么

英国特殊文化与人文介绍与商务谈判该注意什么

日本特殊文化与人文介绍与商务谈判该注意什么

德国特殊文化与人文介绍与商务谈判该注意什么

印巴特殊文化与人文介绍与商务谈判该注意什么

俄罗斯地区市场特殊文化与人文介绍与商务谈判该注意什么

(二). 国际商务谈判心理该有什么建设（谈判戒律参考）

(三). 国际商务谈判让步心理该有什么建设（让步戒律参考）

课程特色

- 国际市场开发，因涉略不同国际跨文化习性与政经领域，商务谈判与国内谈判操作有非常巨大差异，本质上来说也可称之为完全不同的领域，如只以国内市场操作习性方式操

作，会在前进过程当中遭遇重大挫折

●本课程是实际性运用的课程（30年经验谈）

●左老师在德国及台湾有贸易公司在海外读书工作12年 走过67个国家（不含一带一路）

●左老师原为台湾地区经济部中小企业处外贸协会主讲国际化运作特聘讲师，讲授国际化运作系列课程由1992-2012

●曾授课过类似课程企业

■ 国际化课程内容曾上过的部份企业名单

北大民营经济研究院 EMBA 班全国约计 27 期滚动中

清华继教院 EMBA 班全国约计 2 期滚动中

厦门大学管理学院约计 47 期滚动中

厦门大学经济学院全国公务人员约计 53 期滚动中

厦门大学经济学院继续教育中心约计 48 期滚动中

厦门大学管理学院 EDP 中心全国企业人员约计 89 期滚动中

厦门大学法学院与公共行政学院约计 32 期滚动中

华中科技大学管理学院 EDP 中心 1-3 期

国家一二级职业经理人认证培训（劳动部）2001-2010 全国约计 98 次

厦门大学管理学院江苏泰州经济技术开发区企业创新发展与转型升级高研修班

全国含政府公益及论坛演讲 17 年计约 43 次

上海市中小企业竞争力中心 外贸产业列车班 11 次

台湾地区经济部 2001-2008 年全球竞争（企业高阶主管人员训练）

台湾地区经济部中小企业处 2000-2008 年（企业高阶主管国际观）

台湾地区外贸协会中小企业全球化国际商务运营班 14 期 1987-2000

福建省闽西南五市产业巡回列车

上海市政府产业巡回列车

上海市政府贸发局

上海市政府经发局

宁波港务集团 8 期

中国中小企业竞争力讲座（国家银河培训工程）计约 11 次

中科院国家信息中心

中国轻工对外经济技术合作公司（事业单位）

中车高铁地铁（北车唐山机械）（南车株州）（波士顿驻地组）（美费城驻地组） 5 梯次

中石油（石油探勘）

中石化长城润滑油

招商局中外运（中长航）外运长航（招商局央企） 2 期

中国核电（福清 华龙一号）

福建能源

山西能源

美的 海尔 青岛啤酒 中国外运 华硕计算机 长虹

中航技进出口集团 轻工业部中经技 显像科技集团（华映光电） 中旅

红星美凯龙 福耀玻璃 盼盼集团 巨龙集团

持续滚动中 以往过多余略.....