

国际商务谈判实务与能力提升

课程名称：国际商务谈判实务与能力提升

课程目标：

帮助学员全面掌握国际商务谈判的基础知识和常见技巧，能够在实务工作中熟练应用。

课程时间：面授 1 天（6 小时）

学习对象：走出去企业的管理层、海外市场人员、商务人员、常驻海外人员等

教学形式：讲师讲授、案例分析、讨论分享、模拟演练等

课程内容：

一、对国际商务谈判的基本认知

- 1、商务谈判的定义与特点
- 2、谈判成功的三大筹码
- 3、国际商务谈判的一般程序
- 4、国际商务谈判的特殊性
- 5、国际商务谈判的常犯错误

二、国际商务谈判的准备工作

- 1、明晰谈判内容
- 2、明确谈判目标
- 3、组建谈判团队
- 4、设计谈判环境
- 5、搜集谈判情报
- 6、分析谈判各方
- 7、拟定谈判策略

三、国际商务谈判的常用技巧

- 1、开局的技巧
- 2、语言的技巧
- 3、报价的技巧
- 4、让步的技巧
- 5、打破僵局的技巧
- 6、其他常见的谈判战术
 - (1) 束缚对手运行
 - (2) 逼迫对手退让
 - (3) 引诱对手上当
- 7、收尾的技巧

四、各区域商务谈判的文化特点

- 1、欧美——西欧、东欧、北美、澳洲
- 2、日韩
- 3、泛俄——俄罗斯、中亚
- 4、印巴

- 5、 阿拉伯
- 6、 东南亚
- 7、 南部非洲
- 8、 拉丁美洲

五、课程总结