# 商务礼仪与谈判论文

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-01-22

*商务礼仪与谈判论文（精选11篇）商务礼仪与谈判论文 篇1　　【摘 要】商务谈判是构成企业核心能力的重要一环。在激烈的市场竞争中，商务谈判的成功可能直接或间接的影响企业的存活根本，商务谈判是指人们为了协调彼此之间的商务关系，满足各自的商务需求*

商务礼仪与谈判论文（精选11篇）

**商务礼仪与谈判论文 篇1**

　　【摘 要】商务谈判是构成企业核心能力的重要一环。在激烈的市场竞争中，商务谈判的成功可能直接或间接的影响企业的存活根本，商务谈判是指人们为了协调彼此之间的商务关系，满足各自的商务需求，通过协商对话，最终解决争议、达成协议、签订合同的过程。促使商务谈判成功的因素很多，谈判技巧，商务礼仪在谈判中的效应占有十分重要的位置，直接或间接的影响着谈判结果。

　　【关键词】商务礼仪 谈判技巧 谈判细节 过程

　　商务谈判是指双方促成交易或为了解决双方的争端并取得维护各自经济利益进行的一种双边信息传播行为，是比较常用的商务活动之一;需要在平等友好、互利的基础上达成一致的意见消除分歧。在圆满的商务谈判活动中遵守谈判礼仪未必是谈判取得成功的决定条件但是如果违背了谈判礼仪却会造成许多不必要的麻烦，甚至会对达成协议造成威胁。因此，在谈判中必须严格遵守谈判中的礼仪。

　　一、谈判准备的阶段

　　谈判时间的选择：谈判时间要经双方商定而不能一方单独做主，否则是失礼的，要选择对己方最有利的时间进行谈判。谈判地点的选择：地点最好争取在自己熟悉的环境内，若争取不到，至少也应选择在双方都不熟悉的中性场所，如要进行多次谈判，地点应该依次互换，以示公平。谈判人员的选择：谈判队伍由主谈人、助手、专家和其他谈判人员组成。谈判所需资料的搜集，以便在谈判中掌握主动权。

　　注重礼仪是必不可少的，会晤时给对方留下的第一印象，往往影响到日后两者之间的关系。比如在接待室迎接对方;尽可能派人到机场或车站去接;收下对方的名片之后应看一遍对方的姓名职称以示尊重;确定谈判人员双方谈判代表的身份、职务等等，作为谈判代表要有良好的综合素质。谈判前应整理好自己的仪容仪表，穿着要整洁、正式、庄重;置谈判会场宜采用长方形或椭圆形谈判桌。

　　双方谈判气氛的调整，作自我介绍时要自然大方，不可露傲慢之意。被介绍到的人应起立或点头微笑示意并礼貌回应。姿态动作也对把握谈判气氛起着很大作用，应两眼注视对方目光停留于对方双眼至前额的三角区域正方，这样使对方感到被关注，觉得你诚恳严肃。询问对方要客气多用“请”，接物时要双手接递。介绍完毕，不急于切入正题，可选择双方共同感兴趣的话题进行交谈，稍作寒暄以沟通感情创造温和气氛。另外，谈判之初是要摸清对方的底细，因此要认真听对方谈话细心观察对方举止表情，并适当给予回应。这样既可了解对方意图又可表现出尊重与礼貌。

　　二、正式谈判阶段

　　举行正式谈判时，谈判者尤其是主谈者的临场表现，往往直接影响到谈判的现场气氛。在谈判桌上，

　　每一位成功的谈判者均应做到心平气和，处变不惊，不急不躁，冷静处事。谈判往往是一种利益之争，因此谈判各方无不希望在谈判中最大限度地维护或者争取自身的利益。然而从本质上讲，真正成功的谈判，应当以双方的相互让步为其结局，使有关各方互利互惠，互有所得，实现双赢。

　　谈判双方在将本次谈判中的目标、要求、意图等简要明确陈述。事先要准备好有关问题，选择气氛和谐时提出，态度要开诚布公。对方回答时应认真倾听，不能随便打断对方的话，提问得到回答后应向对方表示感谢，使整个现场始终彬彬有礼。谈判的语言能充分反映和体现一个人的能力、修养和素质。因此谈判用语既要准确明白，又要文雅中听，也要避免出现引起误解的语汇和体态语。在双方已经知道对方的谈判目标和意图后，为了达到双方的目标获得利益讨价还价是必然的，这时容易因情急而失礼，但在这关键时刻更要注意保持风度，正确地处理与谈判对手之间的关系，做到人与事分别而论，坚决避免人身攻击或人格侮辱的事情发生，谈判不成可以是朋友，不能失态变成敌手，心平气和，发言措词应文明礼貌、论证要有力、条理要清晰、表达要严密。因此有必要在谈判前对可能出现的问题有所预见和准备。在各自预期的设想得到满意的结果，达成协议谈判也就成功结束了。这时应该换一些轻松的话题或者说明接下来所安排的活动，甚至还可以对自己在谈判中的一些失误表达下歉意。

　　特别提出四个谈判技巧：(1)善于提问。通过提问我们不仅能获得平时无法得到的信息，而且还能证实我们以往的判断。我们应用开放式的问题来了解对方的需求，因为这类问题可以使对方自由地谈他们的需求。(2)善于倾听。善于倾听可以获得宝贵信息，增加谈判的筹码。在谈判中，我们要尽量鼓励对方多说，以达到尽量了解时方的目的。(3)善于说服对方，说服是谈判的要害所在。(4)适当让步，在所有的问题上做出让步和承诺，达成协议。何时让步以及让步的幅度很多时候都是具有高度技巧的问题。具体到每个案例可能都会有不同的解决方案，需要企业家和谈判者的长期摸索。

　　三、签约阶段

　　商务谈判最后的阶段是签字仪式。从礼仪上来讲，举行签字仪式时，一定要郑重其事，认认真真。其中最为引人注目的，当属举行签字仪式时座次的排列方式问题。一是并列式，是举行双边签字仪式时最常见的形式。它的基本做法是：签字桌在室内面门横放。双方出席仪式的全体人员在签字桌之后并排排列，双方签字人员居中面门而坐，客方居右，主方居左。二是相对式，与并列式签字仪式的排座基本相同。二者之间的主要差别，只是将双边参加签字仪式的随员席移至签字人的对面。三是主席式，主要适用于多边签字仪式。其操作特点是：签字桌仍须在室内横放，签字席仍须设在桌后面对正门，但只设一个，并且不固定其就座者。举行仪式时，所有各方人员，包括签字人在内，皆应背对正门、面向签字席就座。签字时，各方签字人应以规定的先后顺序依次走入签字席就座签字，然后即应退回原处就座。

　　签约仪式的礼仪不到位很可能使谈判功亏一篑。签约场所应安排在庄重的场所并得到对方的同意。签约仪式前，应组织专业人员做好各种文本的准备工作。双方参加谈判的全体人员都应出席，如缺席，应得到对方的同意。双方共同进入会场相互握手致意，分立在各自方代表签约人外侧，其余人排列站立在各自方代表身后。应设有助签人员协助签约人，双方代表先在准备好的文本上签字，然后由助签人员交换。双方签字完毕后双方代表应同时起立交换文本并相互握手，祝贺合作成功。其他随行人员则应报以热烈的掌声，并可以安排香槟酒添加喜悦和祝贺气氛。签字仪式结束，应让双方最高领导及宾客先退场。

　　馈赠礼品的礼仪。谈判人员在相互交往中馈赠礼品，除了表示友好、进一步增进友谊和今后不断联络感情的愿望外，更主要的是表示对这次合作成功的祝贺，和对再次合作能够顺利进行所做的促进。因此，要针对不同对象选择不同礼品馈赠，其寓意性是很强的。礼物的价值应视洽谈内容及洽谈的具体情况而定。

　　四、总结

　　商务谈判过程中的各阶段应注意的礼仪和技巧不能一一列举，了解基本的礼仪，然后能发挥的得体、融洽，而不是呆板的表现，会达到更好的效果。

　　参考文献：

　　[1]史瑞婷.现代营销中商务谈判人员应具备的素质[J].江苏商论，20xx，(11)：114-116.

　　[2]董广坤.商务谈判与跨文化交际[J].商场现代化，20xx，(35)：44-45.

　　[3]金正昆.商务礼仪简论[J].北京工商大学学报(社会科学版)，20xx，20(1)：15-20，24.

**商务礼仪与谈判论文 篇2**

　　摘要：随着我国经济的迅猛发展，尤其是加入WTO后，我国的商务谈判业务越来越多。谈判中双方都希望获得最大利益，从而发生利益间的冲突。如何成功的开展商务谈判?本文通过做好谈判的准备工作，掌握谈判的工作要领，恰当的运用谈判策略等技巧，使谈判的双方获得双赢。

　　关键词：商务谈判 要领 策略 双赢

　　绪 论

　　随着经济全球化和一体化的不断发展和深化，世界各国的贸易日益频繁，社会生产力得到了空前的发展，人们之间的经济关系越来越密不可分，经济交往如火如荼，经济利益问题也越来越复杂，各种商务往来以及为了寻求合作与支持，都离不开商务谈判，商务谈判越来越受到重视。商务谈判也随之进入社会各界，社会各层，社会各个角落，在现代社会各种活动中越来越占有重要的地位。商务谈判已经不再是新名词，商务谈判的发展也蒸蒸日上，人们对商务谈判的研究也日趋透彻，通过不断探索和研究，人们对谈判也都有了许多成熟的观点、看法。本人谨以此篇论文表达对商务谈判的一些技巧的个人愚见。

　　一、商务谈判的重要性

　　一直以来，谈判无时不有，无处不在。大到国家会谈，小到个人切磋协商，谈判已经渗透到现代社会政治、经济、军事、文化、外交等各个领域之中，成为人与人之间，组织与组织之间，国家与国家之间相互交流沟通，达成共识不可或缺的工具。若想在谈判过程中旗开得胜并非易事，丰富的经验，鲜活的技巧当然必不可少。以往我认为谈判只要能说会道就可以了，自从这学期学了国际商务谈判，改变了以往在脑海中根深蒂固的观点，明白了人与人之间、企业和企业之间，无时无刻不在发生着联系，有联系就会有冲突，解决冲突的办法就是双方坐下来沟通、协商，也就是谈判。通过谈判，或者解决争议，或者促进双方的友好关系，或者满足各自的利益需要。谈判有大有小，有经济性质的，又有非经济性质的。而商务谈判，就是指不同利益群体之间，以经济利益为目的，就双方的商务往来关系进行的谈判。所以商务谈判至关重要，我觉得商务谈判是一门艺术，掌握谈判这门艺术确是企业经营成功的一个重要因素与手段，为了能够在商务谈判的过程中取得成功，人们对谈判的学习，探索，研究也趋之若鹜。

　　二、商务谈判的要领

　　谈判过程充满了变数和陷阱，谈判桌上风云变幻，波澜起伏，唯有准备充分，做到知己知彼，方能心中有数、胸有成竹，加之稳中求变，方能胜券在握、稳操胜算古人语“知己知彼，百战不殆”的军事思想意义深远，我认为若能在谈判过程中做到“知己知彼”那么谈判就成功了一半，若在“知己知彼”的基础上再做到“稳中求变”那么你就可以在谈判中游刃有余了至少也会达到双赢。孙武曰“知

　　己知彼，百战不殆”。一次成功的谈判，战前的准备工作显得尤为重要。磨刀不误砍柴工，漫长的谈判需要更为漫长的准备工作，其中信息的收集是谈判前一项重要的工作，准确可靠的商务谈判信息是谈判能否成功的可靠保证，是确定谈判目的的基础。很多谈判代表常常输在起跑线上，却浑然不知。唯有准确把握政治法律信息、市场信息、科技信息、金融信息、对手及其所代表利益团体信息，最大限度的掌握有效资讯，仔细分析对方的优点与劣势，真正做到“知彼”才是成功谈判的有利保障。“知彼”的真正意义在于深入了解对方的劣势，并在谈判的过程中将其放大，用以打击对手的自信心或者抵消他的优势。“打击”是贯穿整个谈判过程的，通常情况下，要运用语言魅力、个人风度甚至是一个眼神。“知彼”固然重要，然而“知己”这个重要环节同样不可忽略。古人云：“欲胜人者，必先自胜;欲论人者，必先自论;欲知人者;必先自知”，倘若一个谈判者尚不能对自身有一个准确的了解，或者谈判对手对你的了解比你对自身的了解更精准，这将会导致你在谈判过程中处于被动的位置，又如何有效地维护自身所代表的组织的权益呢?因此，谈判者应该准确了解自身的优劣势，合理提炼自身优势，并在谈判过程中充分展现，尽可能让这些优势闪光，从而掩盖自身的劣势为自己赢得主动权。

　　商务谈判要“知己知彼”，才能“百战不殆”。“知己”就是要正确地了解我方的谈判实力、谈判能力和一切对谈判有利或不利的客观要素，以便“扬长避短，趋利避害”;“知彼”就是要了解对方的实力、谈判目的、需要、谈判策略、谈判风格和谈判人员的特点以及与谈判相关的对手的一切情况。在商务谈判中，谁能在谈判信息上拥有优势，能够真正做到“知己知彼”。

　　三、谈判的策略

　　在商务谈判过程中，能够知道对方的真正需要和他们的谈判利益界限，谁就有可能制定正确的谈判战略，掌握谈判的主动权。中美知识产权谈判就是一个很好的证明。谈判中，当美方代表开口说：“我是在跟小偷谈判时，时任国务了院副的吴仪寸步不让地回应：“我是在跟强盗谈判，看看你们的博物馆有多少东西是从中国抢来的”，美国代表哑口无言，使中方在中美知识产权谈判中一直掌握主动权。

　　在谈判桌上掌握了主动权之后，若能“稳中求变”那么成功便势在必得。怎样

　　拿捏好“稳”，我认为应包括上两个方面的内容：一、稳住原则;既要坚持原则，又要保持灵活性;对关系己方的根本利益的原则问题寸步不让，但又不能过于粗蛮，要以不卑不亢的态度，从实际出发，晓之以理，动之以情，争取对方的理解和接受，争取缩小差距达成解决问题的一致意见，对于某些非原则性的问题，则可以在不损害己方根本利益的前提下，考虑到各自的保留点和底线必要时做出让步。在整个谈判过程中，应努力做到有理、有利、有节，以理服人。即使遇到重大分歧，几乎无法协调一致，宁可终止谈判，也不能违背原则。当事人应把眼光放远些，相互谅解，生意不成友谊在，稳住“关系”才是求得长远发展的重中之重。二、稳住目标;只有明确各自的利益所在谈判才有明确的目标，才能做到有的放矢，因此在谈判开始后尽快确定双方的利益，明确潜在的和隐藏的利益，然后明确目标。当然，谈判一般存在多个目标，这就有必要考虑谈判目标的优先顺序，根据重要性加以排序，确定是否所有的目标都要达到，哪些目标可以舍弃，哪些目标可以争取达到，而哪些又是必须到达的。与此同时，还得考虑长远目标和短期目标。总之，在实际谈判过程中，必须稳住万万不能降低要求的目标，稳住根本利益，稳住长远目标。

　　四、谈判的原则

　　我们知道，谈判桌上，风云变幻，波澜起伏，变数和陷阱太多，只“稳”是不能取胜的，关键还得有灵活性，要稳中求变。商务谈判过程中普遍存在谈判双方不可避免的利害冲突。如何解决这些冲突和矛盾，正是谈判人员所承担的任务，这就要求谈判者必须要注重商务谈判中高度的原则性和灵活性。灵活性便是我所谓的“求变”，我想每个议题都有它的弹性所在，也就是双方利益的伸缩度并非定死在一点，不可变动。也正是如此，在兼顾对方利益的前提下，都想千方百计的为自己多争取一点利益，这是自然的，也是正当的，这也就要求谈判者懂得如何灵活变通谈判策略和技巧。在实际谈判过程中，光“伸”是不行的，还得“缩”，有舍才有得嘛。“缩”是为了更好的“伸”，以退为进。

　　总而言之，我认为在商务谈判这场战争中，若能真正做到“知己知彼”“稳中求变”，那么他必然会取得成功。当然，要真正做到知己知彼、稳中求变并非那么容易，谈判者必须如履薄冰，谨慎拿捏。

　　参考资料：

　　[1]王晓，《现代商务谈判》，[M]，高等教育出版社，20xx年x月第一版;

　　[2]潘肖珏、谢承志，《商务谈判与沟通技巧》，[M]，复旦大学出版社，20xx年x月第二版;

　　[3]张明禄、曾国安，《商务谈判与推销》，[M]，西南财经大学出版社，20xx年x月第三版;

　　[4]周海涛，《商务谈判成功技巧》，中国纺织出版社，20xx年x月第一版;

　　[5]刘文广，《商务谈判》，北京出版社，20xx年x月第一版。

**商务礼仪与谈判论文 篇3**

　　关键词: 语言技巧;;谈判风格;;谈判技巧

　　摘要: 随着经济全球化的发展,我国的国际贸易也越来越发达。国际贸易中的商务谈判在所难免,所以必须懂得各国商人的文化来探讨国际商务谈判,分析国际商务谈判过程、世界各国商人的谈判风格,增强中国商人在国际贸易中的竞争力。

**商务礼仪与谈判论文 篇4**

　　关键词: 商务谈判;;言语行为;;文化差异;;商务影响

　　摘要: 商务英语谈判,亦称跨国际文化谈判,谈判涉及面广,笔者主要从称呼言语行为,邀请言语行为、拒绝言语行为、招呼言语行为论述了不同文化对谈判效果的影响,力求使谈判者能够掌握合理、正确的言语行为,避免交际失误,从而使商务谈判能够顺畅,最终达到预期的效果。

**商务礼仪与谈判论文 篇5**

　　关键词: 商务谈判;;内在特征;;谈判语言

　　摘要: 商务英语谈判的语言艺术表现在许多方面,但无论是陈述、提问、答复还是说服等,就其内在的本质特征来说都具有客观性、针对性、逻辑性及论辩性,掌握谈判语言的内在特征最终是要使谈判语言具有说服力,使谈判语言系统的功能达到最大化。

**商务礼仪与谈判论文 篇6**

　　关键词: 模糊语言;;商务英语谈判;;作用

　　摘要: 语言的模糊性是语言的一种本质属性,它作为一种策略手段和语言技巧广泛地使用在不同的领域。本文从模糊语言的定义和语用模糊论起,阐述了在商务英语谈判中模糊语言的应用及功能:表达委婉,使语言含蓄;避免尴尬,顺利实现交际;渲染气氛,从心理上争取对方等,以此说明模糊性能提高语言的表达效果,避免双方直面沟通带来的不良影响,最终达到交易的成功进行。

**商务礼仪与谈判论文 篇7**

　　关键词: 商务英语;;谈判;;模糊;;语用功能

　　摘要: 商务英语谈判语言的严谨准确性并不排除模糊语义的使用。模糊语言由于其自身的特点能使语言在某些情况下不致显得特别突兀,从而做到语言礼貌得体。本文描述了商务英语谈判中的模糊语言现象,并从语用学的角度论述了模糊语言的语用功能:掩饰功能,礼貌功能,缓和功能,避讳功能和外交功能。

**商务礼仪与谈判论文 篇8**

　　关键词: 商务英语谈判;;委婉语的功能;;语法手段

　　摘要: 在商务英语谈判中,常借助委婉语礼貌、间接地陈述自己的观点,提出要求或建议,以便建立良好的商务环境,在国际竞争中获取成功。笔者在探讨委婉语的涵义及其在商务英语谈判中的功能的基础上,总结了委婉语在商务英语谈判中常见的语法实现手段。提出掌握并恰当运用委婉语的语法手段,有助于顺利达到谈判的目的。

**商务礼仪与谈判论文 篇9**

　　原则型谈判又称为( )。

　　A. 让步型谈判

　　B. 立场谈判

　　C. 硬式谈判

　　D. 价值型谈判

　　D。标准答案为：D

　　商务谈判的核心内容是( )。

　　A. 质量

　　B. 数量

　　C. 付款形式

　　D. 价格

　　D。标准答案为：D

　　判定谈判成功与否的价值谈判标准是( )。

　　A. 目标实现标准、成本优化标准、人际关系标准

　　B. 利益满足标准、最高利润标准、人际关系标准

　　C. 目标实现标准、共同利益标准、冲突和合作统一标准

　　A。标准答案为：A

　　为掌握谈判全局，获取主动权，谈判者首先要制造( )优势。

　　A. 权利

　　B. 时间

　　C. 人员

　　D. 信息

　　D。标准答案为：D

　　国际谈判中座次安排基本要求是( )。

　　A. 以左为尊，右高左低

　　B. 以左为尊，左高右低

　　C. 以右为尊，左高右低

　　D. 以右为尊，右高左低

　　B。标准答案为：D

　　谈判成本包括( )。

　　A. 谈判桌上的成本

　　B. 谈判过程中的成本

　　C. 合同的制作成本

　　D. 谈判的机会成本

　　E. 履行合同的成本

　　A,B,C,E。标准答案为：A,B,D

　　确定商务谈判目标系统和目标层次时，应坚持的原则是( )。

　　A. 利益最大化原则

　　B. 利己原则

　　C. 合理性原则

　　D. 合法性原则

　　E. 实用性原则

　　C,D,E。标准答案为：C,D,E

　　为谈判过程确定基调是在( )。

　　A. 准备阶段

　　B. 开局阶段

　　C. 正式谈判阶段

　　D. 签约阶段

　　B。标准答案为：B

　　在涉及合同中某些专业性法律条款的谈判时，主谈人应该( )。

　　A. 由懂行的专家或专业人员担任

　　B. 由商务人员担任

　　C. 由谈判领导人员担任

　　D. 由法律人员担任

　　D。标准答案为：D

　　商务谈判组组长应具备怎样的素质( )。

　　A. 善于与各种谈判对手打交道，具有掌控全局的能力

　　B. 具有地位，能够以高压达到谈判目的，使人们畏惧

　　C. 具有分清主次的素质，逻辑思维缜密，能够做出决断

　　D. 具有较高的学历、学位以及善于写出报告

　　E. 具有很好的表达能力，在人格上具备相当的感召力。

　　标准答案为：A,C,E

　　谈判的阶段是怎样划分的( )。

　　A. 实质阶段与非实质阶段

　　B. 准备阶段，开局阶段，报价阶段，还价阶段，有效接受阶段

　　C. 开局阶段，讨价还价阶段，签约阶段

　　D. 谈判阶段，货源准备阶段，出口转内销阶段，结帐阶段

　　E. 交易前的准备阶段，交易磋商与签约的阶段，组织货源的阶段，履约的阶段，进行经济核算的阶段

　　标准答案为：A,B

　　谈判开局的作用应该怎样理解( )。

　　A. 奠定适宜的谈判气氛

　　B. 建立既自信又可信的基本形象

　　C. 形成高压，使得对方有畏惧的情绪

　　D. 根据谈判内容选择适当的行为、语言，铺垫合适的氛围

　　E. 毫无作用

　　标准答案为：A,B,D

　　如何把握谈判中对于主谈的支持( )。

　　A. 注视主谈并适时点头

　　B. 纠正主谈的口误

　　C. 对于主谈的话题进行记录

　　D. 心不在焉

　　E. 主动及时地向主谈递送资料背景

　　标准答案为：A,C,E

　　在开局阶段，谈判人员的主要任务是( )。

　　A. 确定报价

　　B. 创造谈判气氛

　　C. 交换意见

　　D. 作开场陈述

　　E. 作报价解释

　　B,C,D。标准答案为：B,C,D

　　属于谈判队伍第二层次的有( )。

　　A. 翻译

　　B. 法律人员

　　C. 经济人员

　　D. 速记员

　　E. 主谈人员

　　A,B,C。标准答案为：A,B,C

　　为谈判过程确定基调是在( )。

　　A. 准备阶段

　　B. 开局阶段

　　C. 正式谈判阶段

　　D. 签约阶段

　　答案： B

　　答案

　　谈判开局的作用应该怎样理解( )。

　　A. 奠定适宜的谈判气氛

　　B. 建立既自信又可信的基本形象

　　C. 形成高压，使得对方有畏惧的情绪

　　D. 根据谈判内容选择适当的行为、语言，铺垫合适的氛围

　　E. 毫无作用

　　答案： A,B,D

　　在开局阶段，谈判人员的主要任务是( )。

　　A. 确定报价

　　B. 创造谈判气氛

　　C. 交换意见

　　D. 作开场陈述

　　E. 作报价解释

　　答案： B,C,D

　　谈判报价应该遵循的原则是什么( )。

　　A. 严肃、明白，不做相应的解释

　　B. 需要主动给予明确的价格解释

　　C. 提供全部定价的计算数据

　　D. 提供全部定价的计算方法和公式

　　A。标准答案为：A

　　商务谈判中让步的采用一般多为( )。

　　A. 等额让步

　　B. 增价式让步

　　C. 一步到位的让步

　　D. 中等幅度或小幅度递减式让步

　　D。标准答案为：D

　　一般情况下，商务谈判中可以公开的观点是( )。

　　A. 己方的最后谈判期限

　　B. 谈判主题

　　C. 最优期望目标

　　D. 实际期望目标

　　B。标准答案为：B

**商务礼仪与谈判论文 篇10**

　　题号:1 题型:单选题(请在以下几个选项中选择唯一正确答案) 本题分数:4

　　内容:

　　团队精神是哪个国家商人谈判的风格特点：

　　选项:

　　a、日本商人

　　b、华商

　　c、阿拉伯商人

　　d、德国商人

　　题号:2 题型:单选题(请在以下几个选项中选择唯一正确答案) 本题分数:4

　　内容:

　　善于搞全盘平衡的“一揽子交易”的商人是：

　　选项:

　　a、日本商人

　　b、美国商人

　　c、阿拉伯商人

　　d、德国商人

　　题号:3 题型:单选题(请在以下几个选项中选择唯一正确答案) 本题分数:4

　　内容:

　　为了给对手造成同样的产品、服务上的竞争压力，让他能够做出相应的让步，进行有选择性的比较的策略是：

　　选项:

　　a、声东击西策略

　　b、挡箭牌策略

　　c、最后通牒策略

　　d、货比三家策略

　　题号:4 题型:单选题(请在以下几个选项中选择唯一正确答案) 本题分数:4

　　内容:

　　规定一个最终回复期限，超过这个期限，谈判就自动终止的策略是：

　　选项:

　　a、空城计策略

　　b、声东击西策略

　　c、挡箭牌策略

　　d、最后通牒策略

　　题号:5 题型:是非题 本题分数:4

　　内容:

　　采取大幅度地减让步方式，卖方会冒一定风险，即买方对价格的预期值有可能较高，卖方会损失利润。

　　选项:

　　1、 错

　　2、 对

　　题号:6 题型:是非题 本题分数:4

　　内容:

　　一般性资料的收集不是来自于一朝一夕，而是一个长久用心积累的过程。

　　选项:

　　1、 错

　　2、 对

　　题号:7 题型:是非题 本题分数:4

　　内容:

　　德国人实行谈判的集体负责制，每一个人都对整个谈判有着强烈的责任感。

　　选项:

　　1、 错

　　2、 对

　　题号:8 题型:是非题 本题分数:4

　　内容:

　　日商在整理谈判文件时，有可能擅自加入未经双方协商的条款。如果己方在审阅时没有留心，就可能造成利益损失。

　　选项:

　　1、 错

　　2、 对

　　题号:9 题型:是非题 本题分数:4

　　内容:

　　在报价后，应立即给别人作价格解释。

　　选项:

　　1、 错

　　2、 对

　　题号:10 题型:是非题 本题分数:4

　　内容:

　　所谓的一揽子交易，就是指在谈判某项目时，不是孤立地谈论其生产或销售，而是将该项目从设计、开发、工程、生产、销售到价格一起商谈，最终达成全盘方案。

　　选项:

　　1、 错

　　2、 对

　　题号:11 题型:是非题 本题分数:4

　　内容:

　　恻隐术是指采用示弱乞怜的作法，利用人类的某些特点，最终来达到自己的目标，这种办法效果与使用的次数成正比。

　　选项:

　　1、 错

　　2、 对

　　题号:12 题型:是非题 本题分数:4

　　内容:

　　在中国，从谈判地点来推测谈

　　判双方的需求强度差异不太具有实用意义。

　　选项:

　　1、 错

　　2、 对

　　题号:13 题型:是非题 本题分数:4

　　内容:

　　谈判所在地一方在相互需求方面占有一定的优势。

　　选项:

　　1、 错

　　2、 对

　　题号:14 题型:是非题 本题分数:4

　　内容:

　　一个人的谈吐能够体现他的个人修养和素质。谈判者的谈吐包括谈判者的语言运用、谈话内容以及说话时的面部表情和手势等方面。

　　选项:

　　1、 错

　　2、 对

　　题号:15 题型:是非题 本题分数:4

　　内容:

　　在实际的商务谈判中，出于保守己方商业秘密的考虑，客方一般不太愿意使用主方提供的通讯设备。

　　选项:

　　1、 错

　　2、 对

　　题号:16 题型:是非题 本题分数:4

　　内容:

　　要求对方进行价格解释时有两点：一是可要求对方提供整个报价，价格构成，为什么这么报，以及要求对方提供他报价的依据，如果更深一步，你可以要求对方提供计算价格，数字基础。

　　选项:

　　1、 错

　　2、 对

　　题号:17 题型:是非题 本题分数:4

　　内容:

　　华商常把商业利益摆在首位，利润是追求的首要目标。

　　选项:

　　1、 错

　　2、 对

　　题号:18 题型:是非题 本题分数:4

　　内容:

　　尽管阿拉伯民族鄙视行贿受贿，但是阿拉伯商人还具有极强的行商性。

　　选项:

　　1、 错

　　2、 对

　　题号:19 题型:是非题 本题分数:4

　　内容:

　　中山服也是正式场合穿着的选择之一，但是对于一个谈判团队而言，应该注意着装的统一。

　　选项:

　　1、 错

　　2、 对

　　题号:20 题型:是非题 本题分数:4

　　内容:

　　我们讲的以小博大是以我方以较小让步获得对方较大让步，同时让对方有满足感。

　　选项:

　　1、 错

　　2、 对

　　题号:21 题型:是非题 本题分数:4

　　内容:

　　商务谈判在收场时，往往会形成一纸合同，所有国家的法律都要求有书面的合同。

　　选项:

　　1、 错

　　2、 对

　　题号:22 题型:是非题 本题分数:4

　　内容:

　　谈判是双方谈判组成员在一起进行沟通，进行妥协，目标是沟通。

　　选项:

　　1、 错

　　2、 对

　　题号:23 题型:是非题 本题分数:4

　　内容:

　　对谈判人员培训的形式可以是授课式，讲授理论，也可以是自由研讨式，分析案例。

　　选项:

　　1、 错

　　2、 对

　　题号:24 题型:是非题 本题分数:4

　　内容:

　　抹润滑油策略实际上是一种行贿受贿，是一种负面的策略。

　　选项:

　　1、 错

　　2、 对

　　题号:25 题型:单选题(请在以下几个选项中选择唯一正确答案) 本题分数:4

　　内容:

　　对于对方谈判组整体成员，采用差异性对待的办法，希望谈判的整体的关系发生一些微妙变化的策略

　　是：

　　选项:

　　a、开小会

　　b、宠将法

　　c、恻隐术

　　d、泥菩萨战术

**商务礼仪与谈判论文 篇11**

　　一开始就让出全部可让利益的让步方式是( )

　　A. 坚定的让步方式

　　B. 果断的让步方式

　　C. 初始让步方式

　　D. 一次性让步方式

　　D。标准答案为：D

　　一个好的谈判让步应该是怎样的( )。

　　A. 我方让步后对方愿意以让步作为回报

　　B. 我方让步后，对方认为还可以逼我方再进一步让步

　　C. 注重结果但更注重过程，让谈判对手感觉获得我方让步实属不易;

　　D. 我方让步的前提是对方必须做相应的让步

　　E. 对方对我方的让步无动于衷，没用用相应的行动来回报

　　A,C。标准答案为：A,C

　　在谈判中最后通牒的策略是怎样落实的( )。

　　A. 在谈判的初始阶段，高压形成

　　B. 在谈判的接近尾声阶段

　　C. 本方具有较好的需求强度

　　D. 绝大多数协议内容基本确定，只有个别问题仍然处于胶着状态

　　E. 要表现出坚定，表达要正确，决不能让对方仍留有一线希望

　　B,C,D,E。标准答案为：B,C,D,E

　　在商务谈判中采用红白脸策略一般是( )。

　　A. 年龄大的本方组员应该处于缓和气氛形成折衷的地位

　　B. 年龄小的本方组员应该更多地承担主动进攻的角色

　　C. 地位高的组员应该承担更多的主动进攻的角色

　　D. 女性组员可以采取更多地高调进攻的角色

　　E. 男性组员可以采取更多地高调进攻的角色

　　A,C,E。标准答案为：A,B,E

　　进行报价解释时必须遵循的原则是( )。

　　A. 不问不答

　　B. 有问必答

　　C. 避实就虚

　　D. 能言不书

　　E. 真实可靠

　　A,B,C,D。标准答案为：A,B,C,D

　　相比之下哪个民族(国家)的商人的时间观念较差( )。

　　A. 意大利商人

　　B. 美国商人

　　C. 阿拉伯商人

　　D. 日本商人

　　C。标准答案为：C

　　讲究节俭，反对浪费，把浪费看成是“罪恶”的是( )。

　　A. 德国人

　　B. 美国人

　　C. 韩国人

　　D. 南美人

　　B。标准答案为：A

　　迎接来宾与对方握手时间一般为( )。

　　A. 三秒左右

　　B. 十秒左右

　　C. 时间越短越宜

　　D. 时间越长越宜

　　A。标准答案为：A

　　商务谈判中，让步的基本原则有( )。

　　A. 一次让步的幅度不要过大，节奏不宜太快

　　B. 不要承诺做同等幅度的让步

　　C. 使我方较小的让步能给对方以较大的满足

　　D. 在我方认为重要的问题上自己先让步

　　E. 使对方觉得我方让步不是件容易的事情

　　A,B,C,E。标准答案为：A,B,C,E

　　下列有关谈判气氛论述中，正确的是( )。

　　A. 谈判开始瞬间的影响最为强烈，此后，气氛波动较为有限

　　B. 当双方走到一起准备谈判时，气氛就已形成

　　C. 双方见面时的寒暄同样能决定谈判气氛

　　D. 谈判人员

　　的大脑运动是决定气氛的实质内容

　　E. 气氛对谈判结果无影响

　　A,B,D。标准答案为：A,B,D

　　一般商务谈判站立的距离比较合适为( )。

　　A. 0-0.45米

　　B. 0.45-0.80米

　　C. 0.80-1.20米

　　D. 1.20米以上

　　C。标准答案为：C

　　讲究节俭，反对浪费，把浪费看成是“罪恶”的是( )。

　　A. 德国人

　　B. 美国人

　　C. 韩国人

　　D. 南美人

　　A。标准答案为：A

　　迎接来宾与对方握手时间一般为( )。

　　A. 三秒左右

　　B. 十秒左右

　　C. 时间越短越宜

　　D. 时间越长越宜

　　A。标准答案为：A

　　下列有关谈判气氛论述中，正确的是( )。

　　A. 谈判开始瞬间的影响最为强烈，此后，气氛波动较为有限

　　B. 当双方走到一起准备谈判时，气氛就已形成

　　C. 双方见面时的寒暄同样能决定谈判气氛

　　D. 谈判人员的大脑运动是决定气氛的实质内容

　　E. 气氛对谈判结果无影响

　　A,B,D。标准答案为：A,B,D

　　下列选项中，属于法国人的谈判风格的有( )。

　　A. 崇尚绅士风度

　　B. 严谨保守

　　C. 偏爱横向式谈判方式

　　D. 时间观念不强

　　E. 强烈的民族自豪感

　　A,C,D。标准答案为：C,D,E

　　一般只限于合作关系非常友好，并有长期的业务往来的双方之间的谈判方式是( )。

　　A. 立场型谈判

　　B. 让步型谈判

　　C. 原则型谈判

　　B。标准答案为：B

　　原则型谈判又称为( )。

　　A. 让步型谈判

　　B. 立场谈判

　　C. 硬式谈判

　　D. 价值型谈判

　　D。标准答案为：D

　　判定谈判成功与否的价值谈判标准是( )。

　　A. 目标实现标准、成本优化标准、人际关系标准

　　B. 利益满足标准、最高利润标准、人际关系标准

　　C. 目标实现标准、共同利益标准、冲突和合作统一标准

　　A。标准答案为：A

　　为掌握谈判全局，获取主动权，谈判者首先要制造( )优势。

　　A. 权利

　　B. 时间

　　C. 人员

　　D. 信息

　　D。标准答案为：D

　　国际谈判中座次安排基本要求是( )。

　　A. 以左为尊，右高左低

　　B. 以左为尊，左高右低

　　C. 以右为尊，左高右低

　　D. 以右为尊，右高左低

　　D。标准答案为：D

　　谈判双赢原则应该怎样予以理解( )。

　　A. 你有所得，我有所获

　　B. 乘胜追击，得到全部利益

　　C. 我的利益能够在谈判对手身上得到体现

　　D. 只求得到协议而不问结果是否有利

　　E. 注重合作，注重互惠

　　A,C,E。标准答案为：A,C,E

　　谈判成本包括( )。

　　A. 谈判桌上的成本

　　B. 谈判过程中的成本

　　C. 合同的制作成本

　　D. 谈判的机会成本

　　E. 履行合同的成本

　　A,B,D。标准答案为：A,B,D

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找