# 商务谈判技巧论文3000字(合集三篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-05-21

*论文是一个汉语词语，拼音是lùn wén，古典文学常见论文一词，谓交谈辞章或交流思想。当代，论文常用来指进行各个学术领域的研究和描述学术研究成果的文章，简称之为论文。以下是小编为大家收集的商务谈判技巧论文3000字(合集三篇)，仅供参考，欢...*

论文是一个汉语词语，拼音是lùn wén，古典文学常见论文一词，谓交谈辞章或交流思想。当代，论文常用来指进行各个学术领域的研究和描述学术研究成果的文章，简称之为论文。以下是小编为大家收集的商务谈判技巧论文3000字(合集三篇)，仅供参考，欢迎大家阅读。

摘要：随着中国社会经济的发展，商务活动也日益增多。商务谈判是在商品经济条件下产生和发展起来的，现代社会经济生活必不可少的组成部分。在商务活动中，礼仪就好比是它的辅助工具，能对谈判的结果起到一定的影响作用。本文简单的介绍了商务谈判中的礼仪的五大基本原则和一般礼仪两方面，希望能帮助相关人员了解在谈判中应注意的相关事宜。

关键词：商务谈判；商务礼仪；总体原则；一般礼仪

引言

商务谈判是买卖双方为了解决争端，并取得各自的經济利益的一种方式和手段。谈判过程中，会受到政治、经济、文化等各方面因素的影响，其中文化因素最难以把握，而礼仪正因是文化的产物而颇受重视，其根本原因在于，在谈判中礼貌以待人，不仅体现自身的教养与素质，而且还会对谈判对手的思想产生一定的影响。

礼仪名目众多，讲究商务礼仪应掌握必要的世界各国的礼仪习俗。在从事各种商务活动、具体遵循商务礼仪时，应遵循以下五大原则：

1、“尊重”原则

尊重是礼仪的情感基础。在我们的社会中，人与人之间是平等的，这种平等决定了我们不能把自己的意志强加于人，而是要容纳个性，允许差异。尊重长辈，关心客户，是一个人良好内在品质的外在表现。

2、“真诚”原则

商务人员的礼仪主要是为了树立良好的个人形象和组织形象。同时商务活动的从事并非短期行为，只有恪守真诚原则，着眼于将来，通过长期潜移默化的影响，才能获得最终利益和长远发展。

3、“谦和”原则

谦和是一个人为人处世的态度，表现为平易近人、善于与人相处、乐于听取他人意见，显示出虚怀若谷的胸襟。“退能明哲保身，进能感化他人”，谦和既是一种美德，也是社交成功的重要条件。

4、“宽容”原则

宽即宽待，容即相容，宽容是心胸坦荡、豁达大度，能设身处地为他人着想，是一种高贵的品质。商务工作者从事商务活动，也要求宽以待人，保持豁达大度的品格和态度，正确对待和处理好各种关系纷争，争取到更长远利益。

5、“适度”原则

人际交往中，应注意不同情况下的社交距离，即善于把握住沟通时的感情尺度，如果不善于把握沟通时的感情尺度，结果会适得其反。所谓适度，是指注意感情适度、谈吐适度、举止适度。只有这样才能真正赢得对方的尊重，达到沟通的目的。

（一）服饰礼仪

服饰是指人在服装上的装饰，也是人外在形象的组成部分。商务谈判中，服饰的颜色、样式及搭配，对于谈判人员的精神面貌、给对方的印象和感觉方面有一定的影响。现代商务谈判中，男士西装和女士西式套装已成为被人们普遍认可的着装。在商务场合中，服饰应注意以下两个方面：

1.服饰要庄重质朴、大方得体

谈判者可根据自身的气质、体型选择适宜的着装。

2.服饰要符合角色、体现个性

为了塑造个人形象，商务谈判工作者的穿衣打扮应具有针对自己在谈判桌前的身份和自身的特点，确定服装的样式和色彩的搭配以体现个性。在商务场合里，老成稳重者身着蓝灰基调的服装；严肃冷峻的人身着黑褐基调的服装；文静内向的人身着淡雅平稳基调的服装。

（二）迎送礼仪

迎送礼仪是商务谈判礼仪中基本的礼仪之一。这一礼仪包含两个方面：一方面，对应邀前来参加商务谈判的人，在他们抵达时，一般都要安排相应身份的人员前去迎接；另一方面，谈判结束之后，特别是对于重要客商或初来的客商，要安排专人欢送。

迎送礼仪应注意以下要点：

1、介绍：主客双方见面时，应互相介绍。一般先把主人介绍给来宾，再把来宾介绍给主人，介绍以职务的高低为先后顺序；

2、提取、托运行李；与酒店做好协调工作

（三）谈判礼仪

1、谈判准备

商务谈判前要确定谈判人员，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，并对谈判主题、内容、议程做好充分准备，制订好计划、目标及谈判策略。

2、谈判之初

谈判人员在交谈前，应当调查研究对方的心理状态，做到多手准备。交谈时，说和听是相互的、平等的，双方发言时都要掌握各自所占有的时间。

3、谈判之中

在谈判过程中，当双方的观点出现类似或基本一致的情况时，应当迅速抓住时机，用溢美的言辞中肯地肯定这些共同点，使整个交谈气氛变得活跃、和谐。当对方赞同我方的意见和观点时，我方应以动作、语言进行反馈交流。这种有来有往的双向交流，易于双方感情融洽，从而为达成一致协议奠定良好基础。

4、谈判之后

准备好签约仪式。

（四）签约礼仪

签约礼仪，通常是指订立合同、协议的各方在合同、协议正式签署时所正式举行的仪式。举行签字仪式，既是对谈判成果的一种公开化、固定化，也是有关各方对自己履行合同、协议所做出的一种正式承诺的表现。

在具体操作签字仪式时，工作人员可依据下面的流程进行操作：

（1）宣布开始。双方出席仪式的全体人员在签字桌之后按照一定的顺序并排排列，双方签字人员居中面门而坐，客方右侧就坐，主方居左。

（2）签署文件。通常的做法是首先签署由己方所保存的文本，然后再交换签署由对方所保存的文本。

（3）交换文本。各方签字人此时应该热烈握手，互致祝贺，并互换方才用过的签字笔，以志纪念。全场人员应该热烈鼓掌，以表示祝贺之意。

（4）饮酒庆贺。签字完毕后，双方应同时起立，交换文本，并相互握手，祝贺合作成功。其他随行人员则应以热烈的掌声表示喜悦和祝贺。

结语

著名礼仪专家金正昆教授曾说过：“礼是尊重别人，仪是尊重的形式。

在国际经济快速发展的今天，商业也在迅速发展，商务谈判也随之国际化，促使商务礼仪不再是仅局限于国内。商务礼仪在经济交往中起着重要作用，也成为现代社会经济交往的必需。”为了更好地进行现代商务往来，我们只有不断学习国内外的礼仪，了解不同国家的风俗习惯，重视商务礼仪培训与教育，才能更好地做到在商场上游刃有余，胸有成竹。

参考文献：

[1]金正昆，商务礼仪[M].北京：北京大学出版社，2024

[2]金正昆，现代商务礼仪[M].北京：中国人民大学出版社，2024

[3]王东升，国际商务谈判与沟通[M].北京：科学出版社，2024

摘要：国际商务谈判是非常重要的商务活动内容，因为其跨越了国界，所以不可避免地会遇到世界各地文化差异问题。这就需要我们了解世界各国不同的文化环境并且考虑到文化差异所带来的影响。只有在充分了解不同国家在思维方式、思维理念、价值观、背景文化、民族特色、宗教信仰等方面的差异情况下，我们才能有针对性地制定出自己的谈判策略，统筹把握，通盘考虑，更好地取得国际商务谈判的成功。

关键词：文化差异;思维理念;国际商务谈判

国际商务谈判，定义为不同国家主体、商业主体之间在国际经济贸易交往中进行的商务会谈。国际商务谈判，表面上涉及经济利益的合作与交流，其内核则是谈判各方所具有的不同文化内涵之间的碰撞摩擦与融合。国家、地域、种族、背景文化、风俗习惯等都是国际商务谈判中的影响因素。文化差异对谈判的影响是广泛而深刻的，文化是个复杂的名词，其具有鲜明独特的民族性，因为它时刻伴随着一个民族的产生和发展过程。准确来讲，文化差异是指世界上不同地区之间的文化差别，是人们在不同的环境下形成的不同语言系统、传统知识、核心价值、风土人情、风俗习惯、宗教信仰、思维方式、文化背景等。由此我们得出结论，国际商务谈判不仅是跨国的谈判，其核心更是跨文化的矛盾冲突交流。综上，为了最大程度减少文化差异所带来的障碍和不利影响，我们必须正确认识并积极应对国际商务谈判中的文化差异，充分展现中华民族几千年的文化底蕴和集体智慧，因地制宜，灵活机智，根据不同谈判主体，事易时移地制定出最优谈判策略和备选方案，只有这样，我们才能在国际商务谈判中占据先机，稳操胜券。

1.思维方式和价值观

思维方式是影响国际商务活动沟通的一个重要因素。世界各国、各民族在综合大背景差异巨大的情况下，必然都具有不同的思维方式。中西方文化差异造成的最为显著的思维差异在于它们对于辩证思维和逻辑思维的倾向性不同。其中，西方人更认同逻辑思维，而中国人更认同辩证思维。在西方国家看来，世间万物都存在关联，它们对人类造成影响，人类应当从科学角度进行探索，分析万事万物的内在自然规律，因此西方人更追求万事万物的客观有效性。而中国人的思维则属于辩证思维，习惯于从事物的两面性看待问题，不偏不倚，不左不右。

价值观由一个国家的文化核心组成，它在各方面都影响着该国人民的行为举止。价值观形成过程极其复杂漫长，一旦形成，则根深蒂固，成为社会大众必须认可和接受的信念和教义，很长时间都难以改变。作为文化构成的精髓，价值观在不同的文化中，差异巨大。比如众所周知的集体主义是東方文化的内涵和底蕴;其中，中国人的集体观念更强，国家利益和集体利益高于一切，为了集体利益可以牺牲个人利益，少数服从多数。而个人主义则是西方文化的支柱，独立、自律、自由和人人平等，崇尚自我奋斗和个人价值，认为自己才是最应该关注的核心，言论自由，普通老百姓甚至可以批评总统，针砭议会。

2.民族和信仰差异

由于历史背景、地理环境、风俗习惯、风土人情等多种原因，平凡生活的方方面面、点点滴滴都体现出世界各民族之间的差异。例如，蒙古族能歌善舞、骑马狩猎、热情好客、大碗喝酒、大口吃肉，举办叼羊那达慕;而汉族性情温顺、不愿意过分表现突出自己，较为内敛。这就形成了蒙汉之间，在饮食习惯、民族服饰、待人接物、风俗习惯、处事原则等方面的显著差异。

宗教是人类社会发展到一定时期一定阶段的产物。世界上现存的宗教很多，最为常见的有佛教、基督教、天主教、伊斯兰教、印度教和东正教等。不同的宗教有着不同的流派、不同的信仰，同为虔诚教徒，也有着类似却又大相径庭的戒条，这些戒律清规时刻影响塑造着世界各地信徒们的处事方法、行为准则和价值理念。我们一定要尊重不同宗教所产生的差异，尊重信仰和价值观。

3.浓郁的风俗习惯和文化背景

在国际商务谈判中，通常都会有一些社交活动，用来增进了解，加深感情，常见的有品茶、看戏、商务宴请、欣赏武术、太极、相扑、瑜伽等极具浓郁民族特色的民俗表演。印度人喜欢邀请重要客人在庄园观看表演，女演员明眸皓齿、婀娜多姿、身体轻盈灵活、身披传统服饰纱丽翩翩起舞，给世界各国宾客留下了难忘的印象。男演员身着鲜艳服饰，头戴彩色围巾，别着羽毛，手持短棍，和着音乐鼓点，面对面击打跳舞。来自中国的客户更喜欢听唱印度经典歌曲，比如《AWARAHOON流浪者》、《CARAVAN大篷车》、《NOORIE奴里》等。买卖达成之后，印度人喜欢举办鸡尾酒会，用手抓饭和各色热带水果以飨客户，其中印度的芒果和DarjeelingBlackTea（红茶）更是深受众人喜爱，还会有精彩的瑜伽表演，让世界各国客户一饱眼福。日本人喜欢邀请客户去居酒屋，一边品尝上好的清酒，享用最好的寿司和三文鱼，一边引吭高歌。来自美国的客户更喜欢吃神户牛肉，据说神户牛生活悠闲愉快，日常都是边吃草边听音乐，饮用清新泉水和浓香啤酒，故而肉质鲜美。来自中国的客户则喜欢边喝清酒边听《北国之春》、《拉网小调》等经典名曲，最精明的日本人更是会高明地为中国客户播放《追捕》、《寅次郎的故事》、《阿信》、《血疑》等怀旧影片，以此唤起中国人追忆当年，感慨万千，最终促成大单交易的签署。交易达成后，极度崇尚泡温泉的日本人会邀请客户在室内或露天泡温泉，缓解疲劳。由此可见，在与外国客户接触交流前，知晓基本的外国风俗习惯和文化礼仪，可以充分显示出东道主对外方的重视和尊重，也可大大提升交流过程的和谐程度，更有利于谈判的达成。

不同文化背景的国家具有不同的价值观和行为准则。他们在发展过程中与我们中国人的理念不同。美国人看重个人的成就和成功，崇尚自我奋斗、实用主义，在机会面前人人平等，人际关系相对较为简单。日本人看重个人的专业技能、工作态度、敬业精神和团队精神，从不炫耀自己，低调务实。丰田公司掌门人丰田章男从美国学成回国后，默默无闻地在一线车间、北海道组装厂、九州仓库、科研中心、销售渠道等部门勤勤恳恳工作了二十八年，最终成为世界最大汽车企业掌门人。而在中国，人们普遍更注重血缘关系、人际关系、社交圈子、上下级关系等，学历、背景和圈子的重要程度超过其他国家。

4.语言与非语言差异

语言对国际商务谈判的重要性不言而喻，语言是一个国家、一个民族的文化精华，是了不起的纽带，它使不同国家、不同肤色的人紧密联系在一起，相互交流，使世界沟通无障碍。正如优秀的翻译工作者所说，掌握一门外语不仅要理解字面意思，更要结合所在国的文化习俗和风土人情进行学习。每次在外事活动前，翻译人员都需要做足功课，充分了解谈判对手的语言习惯，搜索用最合适的词汇来表达宾主的意思，尤其在翻译各国的谚语、寓言、典故、俚语、方言等特殊用法时，更要建立在对各自文化背景、历史渊源深刻理解掌握的基础上才能准确、恰当、曲尽其妙地表达清楚各自的意境。同时还要掌握英语国家之间的用法和发音差异。印度人喜欢使用很长的或不常见的单词来描述，而英美则用最常见的、大众化的单词来表达;不同国家甚至不同地区对同一词语的发音差异也非常大，比如Steel这个单词，印度人发音为Still;Beer这个单词，一些印度人发音为Bear，简直与英美英语发音是天壤之别，在不充分了解这些背景的情况下很容易闹出笑话。

除此之外，在各种国际商务谈判中，还存在着非语言的交流，即身体语言，通过身体大幅度或细微的动作、手势和面部表情来表达自己的观点和感受。而这些非语言的表达方式也因文化差异而大相径庭。大多数国家的人们会认为与人距离过近是一种冒犯;而在部分国家，这反而是亲切随和热情的表现。但各国普遍认为，与人进行正式交谈时，把手放在口袋里或者两只胳膊交叉放在胸前是不严谨不尊重不礼貌的。

5.时间观念和契约精神

世界各国在时间观念上也有着不小的差异。比如，德国人时间观念非常强，从不迟到，做任何事情有板有眼，堪称工匠精神;日本人总会提前到达谈判地点，他们做事一丝不苟，兢兢业业，勤奋自律，彬彬有礼;英国人非常有绅士风度，他们认为迟到是没有教养的表现;美国人认为时间就是金钱;总而言之，在绝大多数国家，遵守时间，遵守契约，一切按照合同和规矩办事是合作的基础原则。但在人口第二大国——印度，大多数人往往乐观随性、爱开玩笑、夸大其词、习惯拖延、时间观念差，一些人总是迟到，还能找出一大堆理由;同时，在国际商务谈判中容易出尔反尔，没有契约精神。我国一家钢铁企业在本世纪初拟和印度一家上市公司在我国成立合资公司，当地招商引资政策非常优惠，印度人提出其产品要在中国钢铁企业试用，如成功打进中国市场，就签署合作协议。我方领导和企业高度重视，亲自联系国内钢铁公司，成功使印度公司产品进入中国市场，且试用效果非常好;但是，印度公司却出尔反尔，找出各种借口和荒唐的理由，最终该合资项目以失败而告终。

6.谈判、处事风格和行为方式

谈判风格代表着谈判者在谈判过程中举手投足间流露出的态度作风、内涵修养和处事方式，体现在行为、举止和控制力等方面。来自不同国家的谈判者所具有的谈判风格都带着各自深重的文化烙印。美国作为世界头号强国，其人民通常很外向、热情同时又很强势;在与人谈判顺利时，气氛诙谐幽默，最终达成共识，签署合同或协议;不顺利时，气氛则降至冰点，合作关系难以维系。我国一家制鞋企业在上世纪八十年代与美国NewBalance公司洽谈合作时，美国人非常强势，几乎没有讨价还价的余地。而当年中国刚刚改革开放，打开国门，中国商人普遍缺乏谈判经验和技巧，所以在不懂国际贸易规则、不太了解西方国家特点的情况下就急于招商引资，建立合资企业，希望为国家创汇，结果却吃了大亏，走了很多弯路。相反，日本人则总是彬彬有礼，耐心介绍他们的设备优势，邀请中国企业员工去日本实地参观学习，为中国企业带来先进的工具和设备。我国一家机械制造企业曾从日本引进一台机床，夜班工人总在凌晨三四点打瞌睡，因此生产过程残次品率较高;企业负责人非常生气，每次都是扣钱，处罚夜班工人，但问题仍然没有得到解决。过了不久，日本工程师来到这家工厂，当得知此事时他没有责怪工人，而是创造性地开发了一个智能设备，即每到凌晨三四点，机床就会自动发出声音，车间便会有班组长大声提醒工人们，结果不到一个月，残次品率大幅降低，工人们非常认同日本人的管理能力。再后来这家企业从日本进口了很多设备，日本公司赚到了大钱，这就是日本人的精明和高明之处，非常值得我们中国人和中国企业学习。德国人精益求精，重视体面，民族优越感较强，他们只有在严谨审视每一个条款细节之后才会签字。一旦签署后，便机械化地推进产品生产流程和交货日期。正因为如此，德国人被认为缺乏灵活性，不讲面子，有些木讷，但这正是日耳曼民族独特的伟大之处。

在国际商务谈判中，美国谈判人员深受其头号强国地位、霸权主义、强权政治思想的影响，谈判时总有盛气凌人的感觉，优越感十足，他们永远以美国利益为先，在世界各处高喊“MakeAmericaGreatAgain”的口号，在谈判过程中无时无刻不显示出强烈的求胜欲望;尤其是特朗普执政期间，更是高举贸易战大旗，到处宣扬美国优先，处处制裁他国，制造贸易壁垒，使得中美贸易关系降至冰点。法国人通常会先为谈判议题勾勒出一个系统框架，之后再对这个框架的各个方面进行补充，点面结合，循序渐进。英国人友好、讲礼仪、处处彰显绅士风度，在谈判时，他们极具忍耐力，沉得住气，游刃有余地商讨价格，即使在短时间内没有达成一致，他们也会非常有涵养地尊重对方，听取不同意见，暂时休会，选择另行择时再谈;几个回合下来，对手也非常敬重他们，最终绅士风度使大不列颠的利益最大化。日本人则继承了大和民族低调内敛、谦虚客气的优良传统，在谈判中从不咄咄逼人，从不先入为主，总是耐心倾听，默默无语，实际上大脑却在高速运转，睿智地寻找对方的破绽，哪怕一点点瑕疵也会被他们发现并迅速扭转局面，出其不意，变被动为主动。德国作为工业强国，一直以来在欧洲乃至世界都占据着举足轻重的地位;德国人性格刚强、有骨气、善于思考、做事兢兢业业、追求精益求精，充分向全世界展示了其著名的工匠精神，其产品深受世界各国民众的喜爱。他们在谈判前通常把谈判内容的各个细节都考虑准备好，严谨审阅每一个条款，最终才会完成签约。这正是山姆大叔、高卢雄鸡、英吉利、蜡笔小新和日耳曼五个民族性格的鲜明对比。

综上所述，文化差异是客观存在的，它随着全球經济一体化进程的加快而越发明显，我们应当客观公正地看待应对文化差异。因此在国际商务谈判中，我们不能以自己几千年来传承下来的标准去要求对方，应当逐步培养自身的跨文化理解能力，提高自身商务交流的适应能力;应当换位思考，求同存异，相互理解，彼此尊重，更应虚怀若谷、海纳百川、有容乃大。俗话说，物竞天择，适者生存;我们只有根据对方的思维方式、价值观、民族精神、宗教信仰、风俗习性、语言习惯、文化背景、谈判处事风格、谈判方式等诸多要素制定和灵活调整自己的谈判思路和策略，努力消除国际商务谈判中由文化差异带来的不利影响，变被动为主动，才有可能提高国际商务谈判中我方成功的胜算，稳操胜券，更好地为实现中国梦、中华民族伟大复兴的宏伟蓝图做出贡献。

参考文献：

[1]陈俞闽.国际商务谈判中的跨文化障碍及应对[J].商场现代化，2024（24）.

[2]王蕾.国际商务谈判中跨文化障碍及应对策略[J].现代商贸工业，2024（21）.

[3]张守刚.国际商务谈判中原则式谈判的应用[J].对外经贸实务，2024（02）.

[4]刘永青，彭学.跨文化差异在企业国际商务谈判中的影响及应对思考[J].中国纺织，2024（02）.

[5]杜晓锋.简析我国与西方文化差异对国际商务谈判的影响[J].东方企业文化，2024（05）.

[6]刘园，尹庆双.国际商务谈判[M].北京：中国人民大学出版社，2024.

商务谈判是协调经济贸易关系的行为过程，其内驱力是各自的经济需求。成功的商务谈判总是寻求达到需求结合点的途径。因此，商务谈判技巧不是研究虚假、欺诈和胁迫手段，而是探讨根据现代谈判理论和原则，为实现谈判目标，在谈判过得程中熟练运用谈判知识和技能，是综合运用知识经验的艺术。要提高谈判技巧，掌握现代谈判理论和相关知识是基础，总结他人和自己在商务谈判中的经验教训很有必要。将理论知识和经验运用到现实中去锻炼，培养在不同环境中，迅速、准确、自如地应用能力，是核心，是关键。

一、常用的谈判技巧

（一）冒险法

在谈判中，必须要冒险，这是因为在谈判前，尽管谈判各方都作了精心准备，但不可能完全掌握对方的底细，换句话说，事先准备的谈判策略带有一定的盲目性，这就意味着要冒一定的风险，在某种程度上说，冒险的程度越大，就有可能获取更大的利益。

（二）制造竞争法

尽可能地寻找类型相同谈判对手，进行同一标的谈判，这样就可以寻找类型相同的谈判对手。俗话说：同行是冤家。他们对同一标的竞争者，必然会提出内容不同的优惠条件，从而就可以用来压制不同的谈判要求，争取最大的利益，达到坐收“渔人之利”的目的。

（三）曲线进攻法

孙子曰：“以迂为直”，克劳赛维斯将军也说过：“到达目标的捷径就是那条最曲折的路”，由此可以看出，想达到目的就要迂回前行，否则直接奔向目标，只会引起对方的警觉与对抗。应该通过引导对方的思想，把对方的思维引导到自己的包围圈中，比如，通过提问的方式，让对方主动替你说出你想听到的答案。反之，越是急切想达到目的，越是可能暴露了自己的意图，被对方所利用。

（四）让步式进攻法

在谈判中可以适时提出一两个很高的要求，对方必然无法同意，我们在经历一番讨价还价后可以进行让步，把要求降低或改为其它要求。这些高要求我们本来就没打算会达成协议，即使让步也没损失，但是却可以让对方有一种成就感，觉得自己占得了便宜。这时我们其它的，相较起这种高要求要低的要求就很容易被对方接受，但切忌提出太离谱、过分的要求，否则对方可能觉得我们没有诚意，甚至激怒对方。

二、谈的技巧

谈判当然离不开“谈”，在商务谈判中，“谈”贯穿谈判的全过程。怎样谈得好，谈得巧，是谈判人员综合应用能力的体现。任何谈判者都不会同情一位“口才不好的对手”，谈是现代商务谈判成功的最有效武器。

成功的商务谈判都是谈判双方出色运用语言艺术的结果

1、 针对性强

在商务谈判中，双方各自的语言，都是表达自己的愿望和要求的，因此谈判语言的针对性要强，做到有的放矢。模糊，罗嗦的语言，会使对方疑惑、反感，降低己方威信，成为谈判的障碍。

针对不同的商品，谈判内容，谈判场合，谈判对手，要有针对性地使用语言，才能保证谈判的成功。例如：对脾气急躁，性格直爽的谈判对手，运用简短明快的语言可能受欢迎;对慢条斯理的对手，则采用春风化雨般的倾心长谈可能效果更好。在谈判中，要充分考虑谈判对手的性格、情绪、习惯、文化以及需求状况的差异，恰当地使用针对性的语言。

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