



21 世纪高等教育经济管理类规划教材

商务谈判

赵洪立 陈景山 何平和 ◆ 主编



Business Negotiation



南京大学出版社



21 世纪高等教育经济管理类规划教材

商务谈判

赵洪立 陈景山 何平和 ◆ 主 编

姜广印 宗莉苹 傅晓玉 ◆ 副主编

吴丽红 常 新 万 婷 王红谊



南京大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

商务谈判/赵洪立等主编. -- 南京:南京大学出版社,2010.8

21 世纪高等教育经济管理类规划教材

ISBN 978 - 7 - 305 - 07164 - 5

I. ①商… II. ①赵… III. ①贸易谈判 - 高等学校: 技术学校 - 教材 IV. ①F715.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 108968 号

出版发行 南京大学出版社

社 址 南京市汉口路 22 号 邮 编 210093

网 址 <http://www.NjupCo.com>

出版人 左 健

丛 书 名 21 世纪高等教育经济管理类规划教材

书 名 商务谈判

主 编 赵洪立 等

责任编辑 郭同桢 编辑电话 010 - 61224515

照 排 华兴同盟

印 刷 高碑店市鑫宏源印刷包装有限责任公司

开 本 787 × 960 1/16 印张 17.5 字数 314 千字

版 次 2011 年 01 月第 1 版 2011 年 01 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 305 - 07164 - 5

定 价 29.80 元

发行热线 025 - 83594756 010 - 83706293

电子邮箱 Press@NjupCo.com

Sales@NjupCo.com(市场部)

* 版权所有,侵权必究

* 凡购买南大版图书,如有印装质量问题,请与所购图书销售部门联系调换

前言

谈判是人类生活以及社会经济活动中的一项重要内容,自从有了人类,谈判就存在于人类社会的各个方面。比如,家庭生活事项中的商议、协调;国家间的战争谈判、边界谈判;企业内的劳资谈判,企业间的商品买卖谈判等。由于人类社会生活多种多样,谈判也就有多种类型,而商务谈判是谈判的一种主要类型。商务谈判是社会经济生活中一种非常重要的商务活动,它对于促进经济的发展以及贸易的拓展有着不可或缺的作用。

在经济全球化进程日益加速的今天,经济活动、贸易往来日趋频繁,贸易环境复杂多变。从事经济贸易活动的商务人员必须拥有良好的谈判技巧和谈判能力,才能在谈判活动中为己方争取合理的利益,乃至创造双赢的局面。为此我们根据国家教育部商务谈判教学大纲的要求为市场营销、国际贸易、工商管理、物流等经济管理专业的学生编写了本教材。

本书在编写中从高等教育“基础理论够用、注重实践应用能力培养”的原则为出发点,安排设计教材的体系与内容。

本书的特点主要体现在以下两个方面:

(1)理论精而新。理论内容的选择精炼而新颖,即有传统经典的理论又吸收了当今世界最新的谈判理论观点。在理论的表述中又将实用的内容穿插介绍,避免了理论的枯燥,能吸引学生的学习兴趣,更好地理解理论的内容。

(2)案例丰富而实用。依据教材内容的需要,精选了60多个案例,既有经典的谈判案例、又有新的谈判实录,比如最新的网络商务谈判案例等。这些案例丰富了教材的内容,便于学生对谈判内容的理解与运用。

另外,本书每一章的前面配有“案例导入”、教材中的许多案例后面都有“思考”题目,用以引导学生主动学习谈判理论

目 录

CONTENTS

第一章

商务谈判导论

- ◎ 第一节 商务谈判概述 1
- ◎ 第二节 商务谈判的种类 9
- ◎ 第三节 商务谈判的作用 21
- ◎ 复习与训练 23

第二章

商务谈判原理

- ◎ 第一节 商务谈判基本理论 28
- ◎ 第二节 商务谈判的基本原则 36
- ◎ 第三节 商务谈判心理基础 42
- ◎ 复习与训练 55

第三章

商务谈判形式与内容

- ◎ 第一节 商务谈判的形式 57
- ◎ 第二节 网上贸易与谈判 62
- ◎ 第三节 商务谈判的内容 75
- ◎ 复习与训练 90

第四章

商务谈判准备

- ◎ 第一节 商务谈判的信息准备 92
- ◎ 第二节 谈判的背景调查分析 98
- ◎ 第三节 拟定谈判方案 107
- ◎ 第四节 组织谈判队伍 112
- ◎ 第五节 安排谈判场所和谈判议程 119

第五章

- ◎ 第六节 进行模拟谈判 127
- ◎ 复习与训练 130

商务谈判开局阶段策略

- ◎ 第一节 开局阶段的工作 135
- ◎ 第二节 开局的方式与策略 146
- ◎ 复习与训练 156

第六章

商务谈判磋商阶段策略

- ◎ 第一节 价格谈判与策略 159
- ◎ 第二节 打破僵局的策略 175
- ◎ 第三节 让步阶段的谈判与策略 179
- ◎ 复习与训练 192

第七章

商务谈判成交阶段策略

- ◎ 第一节 商务谈判的终结与成交 196
- ◎ 第二节 成交阶段的策略 202
- ◎ 第三节 合同的特点、类型和内容 207
- ◎ 第四节 合同的签订 212
- ◎ 第五节 合同的履行 216
- ◎ 第六节 合同的变动 220
- ◎ 复习与训练 225

第八章

商务谈判策略与方法

- ◎ 第一节 商务谈判策略 231
- ◎ 第二节 商务谈判方法 237
- ◎ 复习与训练 246

第九章

商务谈判艺术

- ◎ 第一节 谈判中的思维艺术 249
- ◎ 第二节 谈判中听的艺术 254
- ◎ 第三节 谈判中说的艺术 258
- ◎ 第四节 谈判中问的艺术 263

参考文献

◎ 第五节 谈判中看的艺术	268
◎ 复习与训练	271
.....	272

1

CHAPTER

第一章

商务谈判导论



工作和生活中的谈判

人们无时无刻不在谈判。朋友们通过和酒店谈判决定选择去谁家吃饭；孩子们通过商议决定去哪里游玩；家庭生活中的事项，通过协商达成一致；商人通过谈判决定采购哪一家的原料；有财产争议的双方通过谈判达成是法律诉讼还是私下协议；劳资双方通过谈判解决薪酬福利问题；国家通过谈判决定边界的划定；买卖双方通过谈判决策能否成交以及怎样成交。谈判不仅是技术高超的外交官、忙碌的推销员的工作，它几乎是每个人每天都要经历的事情。

谈判是人类生活以及社会经济活动中的一项重要内容，自从有了人类，谈判就存在于人类社会的各个方面。



1. 你是怎样理解“谈判”这种人类活动的？
2. 提高谈判的能力对你的社会经济生活有何帮助？

第一节 商务谈判概述

一、谈判的概念和特点

在社会生活中，当事人之间为了满足各自需要和维护各自利益，为妥善解决某一问题而进行的协商，都可称之为“谈判”。谈判就是人们的一种交际活动，一种协调行为。通常人们认为，只有重大问题才需要谈判，其实，我们的生活中充满着谈判，小到家庭、朋友、同事，大到军事、外交、政治、经济。商务谈判是其中重要的一种。

美国著名谈判专家尼尔伦伯格认为：“谈判是人们为了改变相互关系而交换意见，为了取得一致而相互磋商的一种行为。”美国另一位谈判专家威恩·巴

罗认为：“谈判是一种在双方都致力于说服对方接受其要求时所运用的一种交换意见的技能。其最终目的就是要达成一项对双方都有利的协议。”英国学者 P. D. V. 马什(P. D. V. Marsh)在《合同谈判手册》一书中对谈判所下的定义是：所谓谈判是指有关各方为了自身的目的，在—项涉及各方利益的事务中进行磋商，并通过调整各自提出的条件，最终达成—项各方较为满意的协议这样一个不断协调的过程。我国学者则倾向认为，谈判是当事人为满足各自的需要和维持各自利益而进行的协商活动。谈判，是个人、组织或国家之间，就—项涉及双方利害关系的标的物，利用各种手段，反复调整各自目标，在满足己方利益的前提下取得—致的过程。我们认为，谈判是谈判双方(各方)观点互换、情感互动、利益互惠的人际间的交往活动。谈判是人们为了协调彼此之间的关系，满足各自的需要，通过协商而争取达到意见—致的行为和过程。从上面的概念我们可以看出，谈判作为—种社会现象，它具有如下特点：

1. 谈判是一种社会现象

是人际关系的一种特殊表现，或者说，谈判是寻求建立或改善人们的社会关系的活动。人们的一切活动都是以—定的社会关系为背景的。就拿买卖活动来说，看起来是买卖行为，但实际上是人与人之间的社会关系，是商品的所有者与货币的所有者之间的关系。买卖行为之所以能发生，取决于买方和卖方新的关系的建立。谈判的目的是要获得某种利益，要实现所追求的利益，就要建立新的社会关系，或改善原有的社会关系，而这种关系的建立或改善在很大程度上是通过谈判实现的。

2. 需要是谈判的基本动因

“需要”是指人对所感到的某种缺乏的渴求状态。人的存在总是以—定物质条件为基础的，当人对其现状不满足时，需要便产生了。客观上，人类总是存在着种种复杂的需要，旧的需要满足时，新的需要又产生了。

需要和对需要的满足，是人的活动的基本动力，是谈判的共同基础。如果不存在尚未满足的需要，人们便不会进行谈判。谈判的前提是，双方都要得到对方的某些东西，否则—方会对另一方的要求充耳不闻，双方也就不会有任何讨价还价的谈判发生了。例如，在商品交易的谈判中，买方希望满足的是自己对商品的消费需要；卖方需要满足的是自己对货币的需要。所以，正是由于需要和对需要的满足，才形成了谈判的基础和动力。谈判是两方以上的行为，只有各方的需要都能够通过对方的行为获得满足时，才会产生谈判。所以说，只有当—方需要的满足建立在另一方的行为基础上时，谈判才会发生。

3. 差异是谈判的前提

大千世界存在着各种各样的差异，谈判的前提正在于谈判双方的观点、利

益和行为上,存在的既相互联系又相互矛盾的各种差异。例如,在商品交易中,买方希望的是以最低价格买到最合适的商品;而卖方则希望以最高的价格卖出商品。而双方又都希望对对方获得某种需要的满足,如何既维护本方的利益,又让对方能够接受,这就需要借助于谈判,如果双方没有意见的分歧,没有什么差别的话,就没有必要进行谈判了。

4. 独立和平等是谈判的基本条件

只有当双方关系呈现出相对的独立性和平等性时,才能形成谈判关系。并非人们在经济利益等方面出现了有联系的差异时,就一定会发生谈判现象。如奴隶社会,奴隶和奴隶主之间有利益的差异,但绝不可能产生谈判现象,因为奴隶主认为,奴隶只是“会说话的工具”。可见,形成谈判的各方,必须在物质力量、人格、地位等方面均获得相对独立和对等的资格。

这里有两点含义,一是商贸谈判双方必须具有独立财产、独立的经济地位、独立的经济利益。二是商贸谈判双方地位是平等的。

5. 谈判是一种协调行为的过程

谈判的核心任务在于一方企图说服另一方或理解、或允许、或接受自己所提出的观点、所维护的基本利益以及所采取的行为方式。任何谈判协议的达成,都是寻求协调、达到统一的结果。没有达成协议,则是协调活动的失败。谈判的整个过程,就是提出问题和要求,进行协商,如出现矛盾,再进一步协商的过程。这个过程可能会重复多次,直到一方说服了另一方,或双方相互作出让步,达成最终协议。

6. 谈判是互利互惠的过程

谈判不是一般意义上的商务行为,而是在差异的前提下,谋求双方都有利结果的一种活动。按照一般的理解,认为谈判总是有一家赢一家输。其实,现代谈判最基本的原则是谋求“双胜”,即双方都是胜利者。在谈判中,你坚持了某一条款,放弃了另一点,放弃的那一点,对你来说,可能无关紧要,但对对方来说可能是至关重要的。这就是“双胜”,即 $1 + (-1) > 0$,你所放弃的,对你无所谓,但对对方很重要。

7. 谈判是双方信息沟通、磋商,最后形成协议的过程

谈判是借助于思维、语言、文字及态势进行磋商并达成一致的过程。商贸谈判始终是信息双向沟通的过程,在此过程中,双方都站在某种角度上表明自己的立场、观点、意图和要求,并进行不断的磋商,争取使双方的想法和意见趋于一致。为此,谈判者必须借助于信息的交流,通过摆事实、讲道理,以理服人,最终实现商贸谈判的目标。

签订协议是谈判的实质性成果。必须把商贸谈判的成果如实地反映在具

有法律意义的书面协议中,以供双方当事人依照实施,一旦一方违约,也可依据协议追究其法律责任。

8. 谈判是科学和艺术的统一

现代商务谈判具有自己的理论体系,是一门综合性的边缘学科。语言学、逻辑学、哲学、经济学、传播学、管理学、公共关系学、人际关系学都是谈判学的基础。现代商务谈判是企业需要掌握的一门重要学问,具有科学规律。



中俄黑瞎子岛问题谈判

1929年,苏联借中东铁路事件出兵占领了黑瞎子岛。此后近80年的时间里,黑瞎子岛一直在苏(俄)方的实际控制和管辖之下,已经没有人居住。从1964年中苏首次边界谈判开始,断断续续谈了近40年,双方一直就黑瞎子岛归属问题争执不下。

高层出面推动谈判

1999年9月18日~11月7日,在中俄尚未就黑瞎子岛归属达成一致的情况下,俄方在黑瞎子岛南端乌苏里江岸边修建起一座高达28.5米的东正教堂。当时俄方的一些军政高官及宗教界人士还出席了开工仪式。俄方这样做的目的显然是要证明黑瞎子岛是“属于俄罗斯”的。

2000年7月17日,刚刚正式就任俄罗斯总统三个多月的普京,应江泽民主席邀请对中国进行国事访问。在准备接待普京总统的过程中,我们建议利用高峰会晤的机会,从最高层推动黑瞎子岛问题的解决。

7月18日,江泽民主席在与普京总统进行的小范围会谈中,谈了黑瞎子岛问题。普京总统的回应很干脆。他说,俄中尚未解决的边界问题应该得到尽快解决。他并补充说,他将下达指示,要求俄罗斯有关部门就此问题同中方进一步磋商。

两国元首就解决边界问题都表示积极的态度,但在具体落实过程中,却绝非易事。此后,双方虽然进行了两轮副外长级磋商和专家级磋商,但俄方立场无任何松动,仍坚持黑瞎子岛应全部属于俄罗斯。当然,中方也毫不松动地坚持原有立场,坚持黑瞎子岛应全部属于中国。

2001年4月29日,应俄罗斯外长伊万诺夫邀请,我对俄罗斯进行正式访问。根据俄方的安排,我与伊万诺夫外长会谈后,就直接去克里姆林宫拜会普京总统。

会见中普京说,两国的边界问题已经解决了98%以上,目前尚未协商一致的地段只有不足2%。尽管剩下的问题有一定复杂性,但俄罗斯方面仍希望双方加紧谈判,早日彻底解决边界问题。普京总统表示希望在江泽民主席今年7月访俄之前,双方能就剩余边界问题的解决方案达成原则一致。

俄罗斯外交部开始向中方发出种种试探信号,说双方应该换一个思路讨论这个问题,不能再像过去那样,黑瞎子岛“要么全部归俄罗斯,要么全部归中国”。

鉴于这一新情况,我指示外交部立即抓紧研究各种方案。

从俄方发出的一系列信号可以看出,他们处理这一问题的基本脉络越来越清晰了,虽然不会同意将黑瞎子岛全部划归中方,但也不再坚持黑瞎子岛全部属于俄罗斯的原有立场。谈判开始艰难推进。

我们首先是确定谈判原则。经过几轮商谈,双方确定了三条谈判原则,即谈判要“以有关目前中苏(俄)边界的条约为基础;按照公认的国际法准则;公正合理,互谅互让,相互妥协”。

此后,双方关于黑瞎子岛问题的谈判进入实质阶段。确定了谈判原则以及谈判的范围和方式,接下来应该是就解决具体问题迈出实际步伐了。

2001年11月15日~22日,双方专家组在莫斯科举行磋商。在这次专家组磋商中,俄方提出可以将黑岛西部约80平方公里的地方划给中方。

这个方案离我们的目标差得太远,当然不能接受。我们也打出了一条划界线,提出可以将黑瞎子岛东部靠近哈巴罗夫斯克市的约60平方公里划给俄方。当然,俄方也不接受。

虽然双方都对对方的方案不满意,但在黑瞎子岛地区的谈判中迈出这样的步伐,是中苏(俄)谈判40年来从未有过的,称得上有了良好的开端。

2002年1月9日~11日,双方专家组在北京举行磋商。这轮磋商中,谈判又取得了新的较大进展。俄方提出可以将黑瞎子岛西部约120平方公里划归中方,中方则提出可以将该岛东部约90平方公里划归俄方。

在十几天后的新一轮专家组磋商中,俄方提出可以将黑瞎子岛西部135平方公里(约占总面积40%)划给中方,中方提出可以将东部105

平方公里(约占总面积30%)划给俄方。这是谈判开始以来双方迈出的最大步伐。

此后一个月,磋商一度止步不前。正当中方在观察等待、期待新的进展时,出乎意料的是,谈判不仅没有取得新的进展,俄方的态度反而突然倒退了。

2002年3月1日,刘古昌部长助理与俄罗斯副外长洛休科夫在北京举行磋商时,俄方态度骤然强硬起来,竟收回了上一轮谈判中提出的方案,转而强调黑瞎子岛长期在俄方实际控制之下,最多只能将黑瞎子岛20%~22%的面积划给中方,这已经是俄方所能承受的最大政治风险了。洛休科夫还说,俄方不可能为解决剩余边界问题而不计代价。

后来,俄罗斯副外长洛休科夫再次来北京进行磋商时,并没有提出新的方案,只是为俄方立场后退做了一番“解释”,说是俄外交部面临“国内其他部门和地方的压力”。

为了推动俄方继续向前走,中央同意我们在这次磋商中打出一个新的方案:将黑瞎子岛“大体平分”。

这次磋商的两周后,俄方专家组长突然造访北京,表示俄方仍然可以考虑将黑瞎子岛40%的土地划给中方,并说双方划界主张线的中间地段还可以继续讨论。这意味着俄方又回到了建设性的道路上来。谈判柳暗花明,重现转机。

再见普京谈判有果

一个月以后,2002年11月23日,我去莫斯科出席上海合作组织成员国外长会议。虽然这是一次多边活动,但俄方还是专门安排普京总统单独会见了,他主要就中俄剩余边界问题与我交换了意见。

普京总统说,俄中两国领导人一致认为,我们不能把两国剩余边界问题留给子孙后代。他顿了顿又明确地说,我今年底将要访华,希望届时双方能在现有基础上进一步向前迈进。

普京总统的话虽然不多,但他再次明确表达了尽早解决中俄剩余边界问题的积极态度。

我立即意识到,解决边界问题已进入一个非常关键的阶段。

大约10天以后,2002年12月2日,普京总统对中国进行正式访问。访问结束时,中俄两国元首发表了《联合声明》,指出:“为解决中俄边界尚未协商一致地段的边界线走向问题,找到双方均可接受的方案,当前已具备最为有利的条件。为此,责成两国外交部早日结束边界谈判进程。”

这表明,黑瞎子岛问题已基本解决,谈判已近尾声。

2003年2月27日,我邀请伊万诺夫外长再次来华访问。他这次访华的主要活动内容,就是与我共同签署《中俄两国外交部长关于彻底解决两国剩余边界问题的备忘录》。

两国元首确认成果。

3个月后,胡锦涛主席访问俄罗斯时,与普京总统又签署了一份解决剩余边界问题的《备忘录》,确认了我和伊万诺夫外长签署的《备忘录》内容。此后,经过专家组数轮磋商,双方终于在2004年7月26日~8月2日,谈定了剩余地段边界线的具体走向。

黑瞎子岛地区总面积为335平方公里,其中中方划得171平方公里,俄方划得164平方公里。

2008年10月,黑瞎子岛地区的勘界作业全部完成,双方举行了界碑揭幕仪式。

唐家璇,劲雨熙风[M].北京:世界知识出版社,2009.12.



1. 本案例符合哪些谈判的特点?
2. 决定国家边境划界的决定因素有哪些?
3. 怎样理解邓小平所说的“弱国无外交”这句话?

二、商务谈判的概念和特征

(一)商务的含义

谈判的种类很多,有政治谈判、军事谈判、经济谈判等。而商务谈判是经济谈判的一种。要理解商务谈判,首先要明确商务的含义。商务的一般理解即“做生意”。是法人在市场上从事的一切有形商品与无形商品交换或买卖活动的总称。理解商务这一概念必须注意两点:其一、商务活动的主体是法人,即只有法人进行的交换活动才是商务活动。如某经销商将产品卖给政府部门,站在经销商的角度是商务活动,但从政府部门角度来看,则不是商务活动,其二、法人从事商务活动的目的并非为了实现最终消费,而是为了取得利润。

(二)商务谈判的概念

关于什么是商务谈判有多种解释。从商务角度解释,商务谈判是指从事商务活动的法人为了实现自己的交易目的而与交易对方就交易条件进行协商,最终达成一致的行为过程。

从法律角度来理解,商务谈判是指交易,也有人解释说,商务谈判是指交往

各方为了各自的经济利益,就各种提议和承诺进行洽谈协商的过程。还有人认为,商务谈判是一种与他人协商以达成商业交易的行动,这种协商的结果,将使谈判双方都有机会获益。我们认为,所谓商务谈判,是指买卖双方为实现某种商品或劳务的交易就多种交易条件进行的沟通协商活动。

商务谈判是指具有独立资格的买卖双方,为了实现各自的目的,围绕涉及双方利益的商品(或劳务),而进行的沟通、协商,最终达成一致的行为过程。

商务谈判是利益的双方或多方的信息沟通与磋商,进而追求一致的过程。是一门研究经济活动中人与人打交道,并最终说服对方的艺术。人是有感情的,又是具有理性的。在谈判中迎合对方的心理、抓住问题的关键、说服对方,最终签订协议是一门值得研究的学问。

(三) 商务谈判的特点

根据商务谈判的概念,商务谈判具有如下几个方面的特点:

1. 以获得经济利益为目的

不同的谈判主体参加谈判的目的是不同的,外交谈判主要涉及国家利益;政治谈判关心的主要是政治团体的利益;军事谈判主要关系地区或国家的安全。虽然这些谈判都会涉及经济利益,但其重点不一定是经济利益。而商务谈判的核心或重点一定是以获取经济利益为目的。在满足经济利益的前提下才涉及其他非经济利益。虽然,在商务谈判过程中,谈判各方可以运用各种非经济因素来影响谈判结果,但各方最终追求的仍是经济利益目标。

2. 以价格谈判为核心

商务谈判是物质利益关系的特殊表现。价格的高低最直接、具体地表现了双方的利益,这就使得价格成为几乎所有的商务谈判中的核心内容。双方在其他利益如数量、质量、付款时间及方式方面的得与失,在许多情况下可以折算为一定的价格,并通过价格的变动得到体现或予以补偿。

在商务谈判中,谈判者必须清楚价格是谈判的核心,其他利益可以折算为价格的思路。谈判过程中,一方面,要以价格为核心,坚持己方的利益;另一方面,谈判人员也不能只局限于价格,可以展宽自己的思路,从其他因素上争取利益。有时,在其他利益因素上要求对方让步,可能比从价格上争取对方让步更容易做到,也容易隐蔽己方的一些真实意图。

3. 注重合同条款的严密性与准确性

商务谈判的结果是由双方协商达成的协议或合同来体现的,合同条款实质上反映了各方的权利和义务,合同条款的严密性与准确性是保障谈判所获得各种利益的重要前提。有些谈判者在商务谈判中做了很大的努力,也为自己获得了有利的结果,对方也做了许多让步,似乎此时已取得了胜利。殊不知,在拟订

合同条款时,若不注意合同条款的完整、严密、准确、合法,往往会被谈判对手引入其在条款措辞或表述技巧上设置的陷阱中。这会把到手的利益丧失掉,为此付出很大的代价,这种例子在商务谈判中时有发生。为此,在商务谈判中,谈判人员既要重视口头上的承诺,更要重视合同条款的准确和严密。

4. 商务谈判的主要参加者是各类工商企业

工商企业是现代经济的细胞,是经济活动的主体。商务谈判主要是在工商企业开展生产经营活动中发生的。每一个从事经营活动的企业都可能成为商务谈判的主体。生产型企业,如制造企业、加工企业等在采购或销售中经常进行商务谈判;中间商企业,如批发商、零售商、代理商及贸易公司等,在买卖过程中离不开谈判。也就是说,各类工商企业既可能作为卖方、也可能作为买方而参与到商务谈判活动中去。在这里,工商企业购进一定的资源,把它变为产品,又销售出去,其不断地充当买主和卖主,成为商务谈判的主要参加者。同时,企业作为一个经济组织,为了其自身的生存和发展必须获取利润,商务谈判便是为实现企业盈利目标在商业交往中采用的最为常见的一种方式。(编写)

5. 商务谈判的标的物是各种商品和服务

商务谈判与政治、军事、民事等谈判类型的一个重要区别就是其标的物不一样。商务谈判的标的物是各种商品和服务。在社会主义市场经济条件下,交易对象非常广泛,像土地、能源、原材料、机器设备、建筑工程、制造品、劳动力、技术、信息、服务等都是商品,因而都是商务谈判的标的物。

第二节 商务谈判的种类

商务谈判涉及的范围是非常广泛的,因而按照不同的标准可把商务谈判分成不同的类型。

一、合同谈判与非合同谈判

这是按照谈判结束是否签订合同而划分的商务谈判类型。在商务谈判中,合同谈判或准合同谈判是十分重要的谈判形式。因为绝大多数贸易特别是国际贸易,都是通过签订合同最终实现的,所以对商务谈判的分类,最重要的一点就是看谈判是否最终签订合同。

(一) 合同谈判

合同谈判可以认为是以达成契约作为实现某项交易的谈判形式。在谈判中,如果谈判双方就标的的质量、数量、价格、期限、付款方式等几个要件达成协议,并以法律形式规定下来,这就是合同谈判。

当然合同谈判并不是一次就形成的。多数情况下,交易双方要反复多次协商,进行各种意向性、协议性谈判。直到最后,条件成熟,才进入合同签订阶段。由于合同谈判是交易双方进入实质性磋商阶段时发生的,所以合同谈判具有以下几个特点:

1. 谈判目标明确,涉及实质问题

经过前几轮的意向谈判,双方对谈判中的合同目标已经十分明确,或经过前几轮谈判的相互探测、摸底,双方对要达成协议的目标比较清楚,比较具体,因此,双方很可能在谈判时,很快就进入实质问题的磋商,如产品交易中的价格、付款方式、交货期限等。这时双方的协商,就是讨论合同条款,所以,都千方百计地发挥各自的优势,运用各种策略技巧,取得一致,达成交易。

2. 合同谈判是以法律形式确定双方交易的有效性

谈判如能进入签约阶段,则进入实质性阶段,它标志着双方合作开始,也为交易提供了可能性和保障性。如果有一方在交易中不执行合同条款,则会受到违约的处罚。正因为如此,双方对谈判中的合同条款都十分慎重,决不轻易许诺、妥协、让步。此外,合同谈判都是正式谈判,场合正规,气氛严肃,私下接触不是主要的协商形式。

3. 合同谈判中人的作用非常重要

签订合同要符合法律程序,具有合法性。合同形式是指合同当事人之间确定相互权利和义务关系的行为方式。对双方当事人都具有法律约束力,以此确保对方按照合同规定条款履行各自的权利和义务,保证交易的顺利实现。合同的成立,是以签字的书面形式体现的。要确保合同为有效合同,双方的签字必须是法人或者是委托代理人。所以,在合同谈判中,双方的主谈人基本都是企业或项目负责人,具有拍板决定权。只有这样,才能敲定合同的主要条款,对合同的主要内容负责。一些情况下,为了确保合同的有效性,在合同谈判中多有律师出场。

(二)意向性谈判

意向性谈判也称一般性谈判,它是合同谈判的前提和基础,包括一般性会见、访问交流等。这种谈判的主要目的是双方建立关系、沟通信息、探测摸底。其特点表现为:

1. 形式灵活,方法多样

意向性谈判多数是合同谈判的准备阶段或初始阶段。谈判各方为了了解交易的可能性,摸清对方的底细,相互沟通信息,都会使出浑身解数,斗智斗勇。由于在这一阶段,双方尚未全部摊牌,气氛也比较热烈友好,相互摸底的方式也多种多样,如进行私下接触,通过就餐、娱乐等形式,了解和收集己方所需要的