

致富丛书

主编 崔富春

实用经济谈判 策略与技巧

赵水民 编著



SHIYONG
JINGJITANPAN
CELUUEYUJIAO

中国社会科学出版社

致富丛书

主编 崔富春

实用经济谈判策略与技巧

赵水民 编著

中国出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

实用经济谈判策略与技巧/赵水民编著. —北京: 中国社会出版社, 2005. 7

ISBN 7 - 5087 - 0695 - 1

I. 实... II. 赵... III. 经济—谈判 IV. F272.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 085447 号

书 名: 实用经济谈判策略与技巧

编 著: 赵水民

责 任 编 辑: 张博超

出 版 发 行: 中国社会出版社 邮政编码: 100032

通 联 方 法: 北京市西城区二龙路甲 33 号新龙大厦

电话: 66051698 电传: 66051713

经 销: 各地新华书店

印 刷 装 订: 北京市宇海印刷厂

开 本: 850 × 1168 毫米 1 / 32

印 张: 8.25

字 数: 190 千字

版 次: 2005 年 7 月第 1 版

印 次: 2005 年 7 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7 - 5087 - 0695 - 1 / F · 131

定 价: 15.00 元

(凡中国社会版图书有缺漏页、残破等质量问题, 本社负责调换)

编委会组成人员名单

编委会主任：崔富春

编委会副主任：程锡景 弓永华 刘伟

编委会成员：（按姓氏笔划为序）

弓永华	石冰心	孙泰森	刘伟
邢国民	李生才	李宏全	李新慧
杨树彬	谷蒨莉	宗颖生	赵金元
郭晋平	郭玉明	高景然	崔富春
程锡景	赖瑞福		

前 言

根据民政部、中央文明办、国家新闻出版总署和国家广播电视总局关于援建农村图书室“要适应农村居民的知识需求，适应于进城务工人员的阅读需求和技能培训的需求”的要求，为了全面建设农村小康社会，服务“三农”工作，满足广大农民对科技知识的渴求，提高农民朋友的科学文化素质，加快农民增收致富的步伐，我们策划出版了这套以青年农民、种养大户、农技人员、乡村干部、进城务工人员以及关心“三农”问题的各界人士等为主要读者对象的丛书，其内容涉及农业科技、农业经济、政策法规和农民培训等方面。以种植、养殖、果树、花卉、蔬菜、食用菌栽培技术及病虫害防治及农民进城务工等单项实用知识立题，以文字叙述为主，内容通俗易懂、方便读者阅读为特色，力求做到让广大农民朋友“能看得懂、能用得上”。

本套丛书的编著者均为从事多年教学和科研工作的教师和农业专家，有着较为丰富的理论知识、实践知识和农业推广知识。同时在本书的编写过程中，参考并广泛吸收了许多相关论著和研究成果，在此我们谨对原著作者表示由衷的感谢。我们真诚希望这套丛书的出版能为广大农民朋友增收致富、加快农村小康建设和构建社会主义和谐农村起到积极促进作用。

编 者

2005 年 7 月

序 言

什么是谈判？其实谈判并不神秘。在日常生活中，我们每个人几乎每天都在进行着或接触着各式各样的谈判：天亮了，孩子赖着不起床，妈妈得哄着他说，快起来吃鸡蛋了，他就会一骨碌爬起来的；中午打开电视，中国国家主席与俄罗斯总统远隔千山万水接通了热线电话，国际贸易活动在协调中开展得如火如荼；走进历史课的课堂，诸葛亮舌战群儒应答自如，蔺相如完璧归赵大义凛然，触龙说赵太后言辞切切，邓小平在第六届联大特别会议上出语不凡，字字千斤，世界为中国喝彩的掌声再次在联合国响彻云霄；早上起来买菜得与小贩讨价还价，邻里间吵架需要中间人的调解。可以这样讲，自从有了人类，有了人们之间的交往，就有了谈判行为，人的一生是在谈判中成长，国际风云是在谈判中变化，中国数千年的灿烂文明就是一幅波澜壮阔的谈判史，家长里短中同样也有谈判，谈判无时不有、无处不在、无事不用。

尽管我们每天置身于谈判之中，但是实际上我们对谈判了解的不多，并没有真正了解与掌握谈判的基本策略、方法和技巧。可以说，我们工作中的许多失误，生活中的许多不如意，很多都是由于不善于谈判造成的。

随着我国社会主义市场经济的不断发展和改革开放的日益深入，谈判已经在我国社会经济生活中扮演了重要角色，发挥着重要作用。如何认识谈判，怎样进行谈判，已经成为人们渴望了解和迫切需要掌握的一门新知识。为此，笔者结合多年的教学实践，在收集大量资料的基础上，参考了一些著名谈判专家的论著，并结合我国的实际国情编写了《实用经济谈判策略与技巧》这本书。本书以经济谈判准备、开局、磋商、签约四个环节为基本框架，在简明扼要地阐述经济谈判活动

的基本理论、基本原则、基本方法和基本内容的基础上,结合大量的实战案例,系统地向大家展示了不同情况下经济谈判的策略与技巧。

本书不仅可以作为大中专院校经济专业教师的备课手册、学生的参考书籍以及非经济专业学生选修课的教材,而且考虑到了广大实际工作者学习的需要,还可供政府、经济、外贸、工商企业管理人员和广大农村营销人员阅读,即使作为一个普通的读者,也可从中获得有益的启示。

经济谈判是一门融多学科于一体的边缘科学,也是一门复杂的、需要综合运用各种技能与技巧的艺术。由于作者的学识、水平及经验有限,本书不妥之处在所难免,恳切地希望同行专家和广大读者不吝赐教,同时也向编委会各位专家及参与校核的张明明、刘东升、毕志刚、范续贝、崔晓芳、王志芳等同志表示衷心的感谢!

赵水民

2005 年 7 月

目 录

经济谈判概述篇

第一章 经济谈判的基本内涵

第一节 经济谈判及其特征 / 3

一、谈判的涵义 / 3

二、经济谈判的涵义 / 3

三、经济谈判的特征 / 3

第二节 经济谈判的要素、分类与程序 / 4

一、经济谈判的三要素 / 4

二、经济谈判的分类 / 5

三、经济谈判的一般程序 / 7

第三节 经济谈判的原则 / 8

一、信实原则 / 8

二、互利原则 / 8

三、相容原则 / 8

四、守法原则 / 9

五、效益原则 / 9

第二章 经济谈判的基本理论

第一节 经济谈判的需要理论 / 10

一、马斯洛的需要层次理论 / 10

二、尼尔伦伯格的谈判需要理论 / 11

三、经济谈判中运用需要理论的策略 / 11

- 四、满足经济谈判者各种需要的技巧 / 11
- 第二节 经济谈判的对抗理论 / 13
 - 一、经济谈判对抗理论的内涵 / 13
 - 二、经济谈判中运用对抗理论的策略 / 13
- 第三节 经济谈判的系统理论 / 14
 - 一、经济谈判系统理论的内涵 / 14
 - 二、经济谈判中运用系统理论的策略 / 14
- 第四节 经济谈判的弹性理论 / 15
 - 一、经济谈判弹性理论的内涵 / 15
 - 二、经济谈判中运用弹性理论的策略 / 15

第三章 经济谈判的基本方法

- 第一节 硬式谈判法 / 17
 - 一、硬式谈判法的涵义 / 17
 - 二、硬式谈判法的特征 / 17
 - 三、硬式谈判法的危害性 / 17
 - 四、运用硬式谈判法的策略与技巧 / 18
- 第二节 软式谈判法 / 20
 - 一、软式谈判法的涵义 / 20
 - 二、软式谈判法的特征 / 20
 - 三、软式谈判法的危害性 / 21
 - 四、运用软式谈判法的策略与技巧 / 21
- 第三节 原则谈判法 / 21
 - 一、原则谈判法的涵义 / 21
 - 二、原则谈判法的特征 / 22
 - 三、运用原则谈判法的策略与技巧 / 23

经济谈判准备篇

第四章 经济谈判的准备阶段

第一节 准备阶段的主要任务和基本要求 / 29

- 一、及时性 / 29
- 二、准确性 / 29
- 三、适用性 / 29

第二节 准备阶段的主要工作 / 29

- 一、选择对象 / 30
- 二、背景调查 / 30
- 三、组建班子 / 30
- 四、制定计划 / 31
- 五、模拟谈判 / 31

第五章 经济谈判目标的制定

第一节 经济谈判的目标体系 / 32

- 一、基本目标 / 32
- 二、争取目标 / 32
- 三、可交易目标 / 32

第二节 制定经济谈判目标的策略与技巧 / 33

- 一、目标制定的一致性 / 33
- 二、目标制定的灵活性 / 33
- 三、目标制定的区间性 / 33

第三节 评估经济谈判目标科学性的标准 / 34

- 一、经济利益 / 34
- 二、谈判成本 / 35

三、社会效益 / 36

第四节 评估经济谈判目标可行性的依据 / 36

一、环境背景 / 37

二、组织背景 / 38

三、人员背景 / 38

第六章 经济谈判的方案及其执行计划

第一节 制定经济谈判方案的策略与技巧 / 39

一、经济谈判方案形式和要求 / 39

二、经济谈判方案的主要内容 / 39

三、谈判目标的制定 / 40

四、制定各项最低接受的限度 / 42

五、规定谈判的期限 / 42

六、谈判班子的组成 / 43

七、联络通讯方式及汇报制度 / 43

第二节 制定经济谈判方案执行计划的策略与技巧 / 44

一、谈判策略 / 44

二、谈判日程 / 45

三、谈判地点 / 46

四、东道主的行政事务 / 46

五、外出谈判准备工作 / 47

第七章 经济谈判人员的安排

第一节 经济谈判对人员安排的要求 / 49

一、经济谈判对人员数量的要求 / 49

二、经济谈判对人员素质的要求 / 50

第二节 经济谈判人员安排的策略与技巧 / 51

一、谈判人员的安排应根据谈判内容的重要性和复杂性而定 / 51

二、谈判成员的选择还应考虑谈判的连续性 / 51

三、谈判成员在素质上要形成群体优势 / 51

四、谈判小组成员间应形成一体化气氛 / 52

第八章 经济谈判的调查研究

第一节 经济谈判调查研究的主要内容 / 53

一、自身情况的把握 / 53

二、市场情况的把握 / 54

三、特定用户情况的把握 / 55

第二节 经济谈判调查研究的策略与技巧 / 55

一、营造气氛,获得合作的策略 / 56

二、方法得当,力求准确的策略 / 57

三、适当追问,挖掘信息的策略 / 59

四、访问结束,收获意外的策略 / 60

经济谈判开局篇

第九章 开局阶段的主要事务

第一节 开局前的接触与调查 / 65

- 一、开局前的接触活动 / 65
- 二、开局接触中的调查研究 / 65
- 三、开局接触中调查研究的主要内容 / 66

第二节 开局阶段的目标与程序 / 67

- 一、开局阶段的主要目标 / 67
- 二、开局阶段的主要程序 / 67
- 三、实现开局目标的基本原则 / 70

第十章 实现开局目标的策略与技巧

第一节 建立良好开局气氛的技巧 / 72

- 一、导入阶段的主要技巧 / 72
- 二、切入正题的主要技巧 / 73

第二节 提出开局目标的策略与技巧 / 74

- 一、坦诚率直——开诚布公的策略与技巧 / 74
- 二、调查兴趣——刺激引诱的策略与技巧 / 74
- 三、尊宾敬主——协商谦让的策略与技巧 / 75

第三节 谋求开局主动权的策略与技巧 / 76

- 一、谦敬中透威严——展示的策略与技巧 / 76
- 二、逆境中显顽强——对抗的策略与技巧 / 77
- 三、难攻则退为进——回旋的策略与技巧 / 78
- 四、沉默中少表态——隐蔽的策略与技巧 / 80
- 五、挽回面子求主动——缓和的策略与技巧 / 81

- 六、既成事实迫其就范——打压的策略与技巧 / 82
- 第四节 开局过程旁敲侧击的策略与技巧 / 84
- 一、旁敲侧击的目的——顾左言他,探测虚实 / 84
- 二、旁敲侧击的关键——提到点子上,听出话外音 / 86

第十一章 谋求谈判优势和主动权的策略和技巧

- 第一节 制造资讯优势的策略与技巧 / 91
- 一、制造资讯优势的涵义 / 91
- 二、制造资讯优势的重要性 / 91
- 三、制造资讯优势的策略 / 92
- 四、制造资讯优势的方法 / 92
- 第二节 制造时间优势的策略与技巧 / 94
- 一、休会策略 / 94
- 二、僵局策略 / 96
- 三、截止期策略 / 98
- 四、主动进攻策略 / 99
- 第三节 制造权力优势的策略与技巧 / 101
- 一、制造权力优势的涵义 / 101
- 二、制造权力优势的策略 / 101

经济谈判磋商篇

第十二章 经济谈判磋商的主要内容及注意事项

- 第一节 货物买卖谈判的主要内容及注意事项 / 107
- 一、标的 / 107
- 二、品质 / 107

三、数量 / 108

四、包装 / 108

五、价格 / 108

六、交货 / 109

七、支付 / 109

八、检验 / 110

九、不可抗力 / 111

十、索赔 / 111

十一、仲裁 / 112

第二节 技术贸易谈判的主要内容及注意事项 / 112

一、技术部分的主要谈判内容 / 112

二、商务部分的主要谈判内容 / 115

三、法律部分的主要谈判内容 / 119

第三节 工程项目谈判的主要内容及注意事项 / 120

一、人工成本 / 120

二、材料成本 / 120

三、保险范围和责任范围 / 121

四、进度报告 / 121

五、承包公司的服务范围 / 121

六、工程设计调整 / 121

七、价格变动 / 121

八、设备保证书 / 121

九、工程留置权 / 122

第四节 机器设备谈判的主要内容及注意事项 / 122

一、机器设备的分类 / 122

二、机器设备谈判的主要内容 / 123

第五节 服务协议谈判的主要内容及注意事项 / 124

- 一、双方应明确按技术要求完成例行维护或维修服务标准 / 125
- 二、规定预防性维护的期限 / 125
- 三、规定使用方在设备上的作用范围 / 125
- 四、明确规定在设备维修期间借用设备的条款 / 125
- 五、确定维修、维护的费用 / 126

第六节 资金谈判的主要内容及注意事项 / 126

- 一、货币 / 126
- 二、利率 / 126
- 三、贷款期限 / 126
- 四、保证条件 / 127
- 五、宽限期 / 127
- 六、违约责任 / 127

第七节 劳务合作谈判的主要内容及注意事项 / 127

- 一、劳务合作的种类 / 127
- 二、劳务合作谈判磋商的基本内容 / 130

第十三章 经济谈判磋商主要环节的策略与技巧**第一节 询盘阶段的策略与技巧 / 132**

- 一、询盘的涵义 / 132
- 二、询盘的特点与意义 / 132
- 三、询盘的策略与技巧 / 133

第二节 发盘阶段的策略与技巧 / 133

- 一、发盘的内涵 / 133
- 二、实盘与虚盘 / 134
- 三、运用虚盘的策略与技巧 / 135

第三节 还盘阶段的策略与技巧 / 138

一、还盘的内涵 / 138

二、还盘的策略与技巧 / 138

第四节 接受阶段的策略与技巧 / 150

一、接受的涵义 / 150

二、接受的策略与技巧 / 150

第十四章 经济谈判报价、讨价与还价的策略与技巧

第一节 报价的策略与技巧 / 156

一、报价的基本策略与技巧 / 156

二、让对方先报价的策略与技巧 / 158

三、报价的基本技巧 / 161

四、提高报价信度的技巧 / 162

第二节 讨价的策略与技巧 / 163

一、投石问路的策略与技巧 / 163

二、吹毛求疵的策略与技巧 / 166

第三节 还价的策略与技巧 / 167

一、还价的涵义 / 167

二、还价前的准备工作 / 168

三、还(杀)价的策略与技巧 / 168

第四节 让步的策略与技巧 / 170

一、把握让步幅度的技巧 / 170

二、让步的基本原则 / 171

三、让步的八种形态 / 171