

第一章

商务谈判概述

在现代商务活动中，人们需要相互交往，改善彼此关系，磋商业务问题，进行谈判，达成协议。商务谈判是现代商务活动的一个极其重要的环节。

第一节 商务谈判的概念、特征与作用

一、商务谈判的概念

什么是谈判呢？我们很难用一句话准确而充分地表达其内涵。汉语“谈判”一词在《辞源》中是找不到的。据上海辞书出版社出版的《汉语外来词词典》介绍，该词源于日文“谈判”，而日文“谈判”则意译自英语“Negotiation”，即协商、商谈、磋商的意思。对于什么是谈判，目前学术界众说纷纭，尚无定论。

美国谈判学会会长、著名谈判专家杰勒德·I·尼尔伦伯格认为：“谈判就是人们为了改变相互关系而交流意见，为了取得一致而相互磋商的一种行为。”他认为，一场成功的谈判，对每一方来说都是有限的胜利者。他把谈判看作是一个“合作的利己主义”的过程，认为对人的行为的认识是任何谈判的基本因素，需要和对需要的满足是谈判的共同基础。由此，他提出了“谈判的需要理论”。这一理论得到了众多理论家和实践家的赞同，他也因此成为这一理论的代表人物。

英国谈判家马什 (P. D. V. Marsh) 在《合同谈判手册》中给谈判下的定义是：“所谓谈判是指有关各方为了自身的目的在每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，最终达成一项各方较为满意的协议这样一个不断协调的过程。”按照马什的观点，整个谈判就是一个“过程”。他特别强调这一过程中“调整各自提出的条件”的重要性，调整的结果是走向某种程度的折衷。马什的理论和观点在商务领域中有着广泛的运用。

美国谈判专家威恩·巴罗认为：“谈判是一种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。”

我国有的学者认为：谈判是当事人为满足各自需要和维持各自利益而进行的协商过程。

综合以上各位专家、学者的观点，我们将谈判的基本含义概括为以下几点：

1. 谈判活动必须在两个或两个以上的参与者之间进行，参与谈判的总是具体的人。
2. 谈判的参与者之间存在着某种观点、立场、利益方面的分歧或冲突。
3. 谈判的参与者都具有缩小或消除分歧、缓和或解决冲突、改善或建立关系的欲望。
4. 参与谈判的目的是为了满足需要、交换意见而取得一致。
5. 谈判是一种普遍存在的人类交往活动，这种活动主要凭借语言交流来实现。

由此我们可对谈判作出以下定义：所谓谈判，是人们为了满足各自的一定需求，在一定的时空条件下，采取协调行为，争取达到意见一致的过程。

商务谈判 (Business Negotiation) 是谈判的一种。概括地说，商务谈判是指在经济贸易中，买卖双方为了满足各自的一定需求，彼

此进行信息交流、阐述意愿、磋商协议、协调关系、争取达到意见一致从而赢得或维护经济利益的行为与过程。

可见，谈判是一门融多学科于一体的边缘学科，被公认为是社会学、行为学、心理学、管理学、语言学、逻辑学、公共关系学和众多经济、技术科学的交叉产物，也是一门复杂的、需要综合运用多种技能与技巧的艺术。商务谈判所涉及的知识领域极广，是融市场营销、国际贸易、金融、法律、科技、文学、艺术、地理、心理、演讲等多种学科为一体的综合性学科，是一项集政策性、技术性、艺术性于一体的社会经济活动。

二、商务谈判的特征

为了进一步认识商务谈判的内涵与实质，需要运用人的行为理论去揭示商务谈判的基本特征。

（一 商务谈判是人的行为

虽然商务谈判往往是在组织之间进行的，谈判者是组织的利益代表，但是谈判者是活生生的人，有自身的需求、爱好、性格、情感、价值观和自尊心等，他们的一切行为都是由这些因素决定的。

商务谈判是人的行为，这对于谈判双方来说，既可能成为一种动力，也可能成为一种阻力。具有良好的心理素质和业务能力的谈判者，能产生一种吸引人、征服人的魅力，使谈判双方形成相互理解、信任、尊重的人际关系，有利于谈判协议的达成。相反，如果谈判者业务能力较差，心理素质不强，缺乏人格魅力，就可能使谈判双方产生隔阂或者敌意，成为谈判的障碍，甚至使谈判最终破裂，并恶化双方已形成的关系。

（二 商务谈判是人满足需要、获取利益的行为

人的行为受动机支配，而动机根源于人的需要和利益。商务谈判行为之所以能够发生，也在于每位谈判者都想从中满足某种需要，获取某种利益。不过，谈判任何一方的需要都必须从对方的合

作中或从对方承诺的某种行为中才能得到满足。谈判者及其所代表的组织的需要和利益是多层次的、多侧面的，这就要求谈判者善于发现自身和对方的真正需要。

（三 商务谈判是人与人之间的相互沟通的行为

商务谈判各方需要的满足在相互沟通中实现。谈判各方的沟通包括两个方面：信息沟通和利益沟通。信息沟通是利益沟通的手段和前提；利益沟通即达成协议，求得双方利益的一致或互补，这是谈判的目的和本质。在实际谈判中，相互沟通并不容易，往往有许多障碍需要克服。

三、商务谈判的作用

（一 商务谈判有利于促进商品经济的发展

商务谈判并不是今天才出现的事物。它从古至今一直是人们生活的组成部分。但是，只有在商品经济发展到一定阶段时，商务谈判才在社会生活中发挥了巨大的作用。这是由于商品经济的内涵是等价交换，它排斥一切政治权力的干预，只有通过买卖双方的平等协商谈判，才能在互利的基础上实现彼此的联系，从而进一步促进商品经济的发展。可以说，商品经济的发展，使商务谈判扮演了社会经济生活中的重要角色；商务谈判手段的广泛而有效的运用，又极大地促进了商品经济的繁荣与兴旺。

商务谈判是随着社会生产力的发展而出现的。在第三次社会大分工形成后，出现了专门从事商品交换的商人，交换已发展为经常的、广泛的社会活动，商务谈判则成为这种贸易交往的媒介和人们社会活动的重要内容。

商品经济存在的基础是社会分工、生产资料及产品属于不同的所有者，由此决定了人们之间的交往关系必须是平等互利的，人们之间的经济联系必须是有偿、等价的。与此相适应，商务谈判便成为人们实现这种联系的重要形式，为谋求各方之间的联系与合

作发挥着巨大的作用。实践证明，商品经济愈是发达，商务谈判的应用愈是广泛，商务谈判的形式就愈是多样化、复杂化，出现了民间谈判、企业间谈判、政府间谈判以及国际间谈判等各种谈判形式。同时，商务谈判广泛运用于社会生产、生活的各个领域，又进一步促进了社会的繁荣、经济的发展，更好地实现了人们在平等互利基础上的联系，改善了相互间的关系，提高了交易的成功率。

今天，商务谈判已经成为市场经济中不可缺少的组成部分，成为开展各种商务活动的重要手段。我们应当清醒地意识到：现代信息社会已经到来，经济全球化时代已经到来，“世界就是一张偌大的谈判桌”。

（二）商务谈判有利于加强企业之间的经济联系

商务谈判大多是在企业与企业之间、企业与其他部门之间进行的。每个企业都要与其他部门或单位进行沟通与联系，才能完成生产经营活动。事实上，经济越发展，分工越细，专业化程度越高，企业间的联系与合作越紧密，越是需要各种有效的沟通手段。但是，在市场经济条件下，企业是社会的经济细胞，是独立的商品生产者，具有独立的法人资格。企业之间的交往与联系，必须遵从市场经济的客观规律，在自愿互利的基础上实行等价交换、公平交易。因此，商务谈判理所当然地成为各种经济现象之间联系的媒介，成为企业之间经济联系的桥梁和纽带。

商务谈判是企业进行经济活动、加强与其他经济实体联系的主要媒介。企业通过谈判，实行资金、技术、设备、原材料和劳动力的最佳组合，协商解决交易活动中的一系列问题，处理合同纠纷，磋商解决企业生产经营过程中所有涉及两方以上的任何问题。所以说，商务谈判加强了企业的联系，促进了经济的发展。

（三）商务谈判有利于企业获取市场信息

市场信息是反映市场发展、变化的消息、情报、资料等。随着我国市场经济的发展，市场日益扩大，买方市场逐步形成，各种竞争

愈加激烈，企业离开市场信息就无法生存、发展。及时而准确的市场信息有利于企业生产或销售对路的产品，设计正确的市场销售因素组合，作出有效的经营决策。购销人员、谈判者的报告是信息的重要收集方式之一。及时、准确的谈判报告具有针对性，对于解决企业面临的问题有很大的效用。

（四）商务谈判有利于促进我国对外贸易的发展

当今的经济活动是在国际之间拓展的。世界是开放的世界，贸易是世界的贸易。

目前，扩大对外贸易，可以更多地吸引外资，引进国外先进技术、设备，提高生产力，发展我国的市场经济，还可以提高我国的进出口能力，换取外汇，积聚资金，增强我国的经济实力。开展对外贸易，必须学会商务谈判。

我国对外贸易发展速度还不够快，原因之一就是我们对外贸谈判即国际商务谈判重视不够，缺乏一支精悍的、高水平的谈判人员队伍，现有的谈判人员缺乏系统的、专门的训练。许多人不仅不懂谈判中的心理科学、行为科学、社会科学，甚至连谈判应掌握的最起码的策略技巧也不熟悉，大都停留在经验式的摸索阶段。随着对外开放的不断扩大，国内企业大规模地向国际市场进军，众多企业直接同外商打交道，缺乏训练有素的谈判人员的状况更加突出。不仅如此，从目前国际贸易发展的态势看，国际商务谈判不仅需要懂专业的专门人才，更需要一专多能的复合型人才。以引进技术和设备的谈判为例：技术谈判与商务谈判不能很好地结合起来，懂技术的不懂外贸，懂外贸的不懂技术，致使一些与外商签订的合同条款不清、环节脱钩，使合同在执行中出现了一系列的问题，给企业和国家造成了不应有的损失。

发展对外贸易，参与国际竞争，开拓国际市场，必须要学会国际商务谈判，了解和掌握国际商务活动的一般规律与准则，了解不同国家谈判者的谈判风格，了解各国的民俗、法律与习惯作法。只

有这样，才能有效地运用谈判手段，在国际商务活动中运筹帷幄，掌握主动 赢得胜利。

第二节 商务谈判的基本原则

商务谈判的基本原则也是商务谈判的指导思想、基本准则。遵循必要的商务谈判原则是取得商务谈判成功的基本保证。商务谈判原则是指导谈判活动的行为准则，反映了市场的运动规律，具有普遍的适用性。

一、平等原则

平等原则，要求谈判双方坚持在地位平等、自愿合作的条件下建立谈判关系，并通过平等协商、公平交易来实现双方权利和义务的对等。

在现代市场经济条件下，作为贸易双方的经济实体，都是具有独立法人资格的商品生产者和经营者。因此，谈判双方的法律地位完全平等，不论国家大小、经济实体实力强弱，都要平等相待。同时，商品交换客观上要求自愿交易，不存在谁支配谁的问题，是否成交或怎样成交都要通过双方充分协商。不自愿，双方就洽谈不起来。在谈判中以势压人 以大欺小 以强凌弱 把自己的意志强加于对方 这是不允许的。在国际商务谈判过程中 双方在观点、利益或行为方式等方面的分歧是客观存在的，只能通过平等协商来解决，不应违背任何一方的意愿，将自己的意志强加给对方。

二、互利原则

互利原则，要求谈判双方在适应对方需要的情况下，互通有无 使双方都能得利。也就是说 在考虑己方利益的同时 要照顾双方利益，使交易谈判结果实现等价交换、互利互惠。

等价交换是商品交换的客观规律，互利原则正是实现等价交换的前提。在谈判中坚持互惠互利原则，就体现了等价交换的公平合理性。同时，坚持平等原则也要求交易双方在经济利益上互利互惠。当然，互利互惠不等于利益均分，谈判双方可能一方获得利益多一些，另一方获得利益少一些，这主要取决于双方各自的实力和谈判技巧等因素。

一项商务谈判的结果有 4 种可能 即我赢你输、你赢我输、你输我输、你赢我胜。前两种结果，实际上是一方侵占了另一方的利益 即使在特定情况下出现 也往往是“一锤子买卖”第三种结果是双方都不愿意看到的，因而应尽力避免；第四种结果达到了互利互惠，这是双方通力合作的成果。

三、合法原则

合法原则，要求谈判的内容及其所签订的契约必须符合国际法则及尊重对方国家的有关法规。

根据国际法则和国际商业惯例，凡是违反社会公共利益的协议，或是通过命令、欺诈、胁迫等手段所签订的合同和代理人超越代理权限签订的合同，都是无效合同。无效合同从订立时起，不仅得不到法律的承认和保护，而且还要承担由此引起的法律责任。因此，商务谈判的内容及其最终签订的协议只有遵循合法原则，才具有法律效力。为此，要求商务谈判当事人的发言和双方签订的书面文字一定要法律化，即具有双方一致承认的明确的合法内涵，必要时还应对用语的法定含义作出具体、明确的解释，写入协议中。

四、信用原则

信用原则，要求谈判双方都要讲信用，重信誉，遵守和履行诺言或协议。

信用有如下几种含义 其一 在谈判中 讲真话 不说假话 这

叫“言必信”其二“遵守诺言 实践诺言 这叫“行必果”其三 经济学的含义，如商业信誉。

信用是诚信无欺的职业道德，也是谈判双方交往的感情基础。讲求信用 表里如一 能给人以安全感 使人愿意同你洽谈生意 还有利于消除疑虑，促进成交，进而建立较长期的商务关系。如果谈判人员不讲信用，出尔反尔，言而无信，那么要取得对方的合作是不可能的。为此，商务谈判人员及其经济实体要坚持信用原则，以信誉为本 实事求是 言行一致 取信于人。同时 在谈判中也要注意不轻易许诺，一旦承诺或达成协议就必须严格履行。

五、协商原则

协商原则 要求谈判人员在谈判中对人谦让、豁达、宽容 原则性和灵活性有机结合，以便更好地达到谈判目的。

商务谈判过程是一个调整双方利益，以求得妥协的过程，每个谈判者所作的一切都是为了维护己方的利益。双方利益的不同，必然会引起这样或那样的分歧与冲突，这就要求双方都应以友好协商的原则解决问题，以求达成一个明智、友好的协议。

在商务谈判中，既要坚持原则性，又要保持灵活性；对于关系己方根本利益的原则问题寸步不让，但又要避免简单粗暴；要以不卑不亢的态度 从实际出发 耐心地、反复地说明立场 争取对方的理解和接受。对某些非原则性问题，则可以在不损害己方根本利益的前提下，必要时作某些让步。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 几经协商仍无望获得一致时 宁可中止谈判 另选谈判对象 也不能违反友好协商的原则。谈判当事人应把眼光放长远一些，互相谅解，生意不成友谊在。

六、事人有别原则

事人有别原则，要求谈判双方在谈判中把人和事分开，把对谈

判对手的态度和对所讨论问题的态度区分开来，对事不对人。

谈判双方的利益是客观的，但谈判双方的情感、要求、价值观、性格、意志等方面总是在无意识地影响和干扰着双方共同利益的实现。因此在谈判桌上，双方应坚持事人有别原则，对问题分析是一回事，对人的态度是另一回事，纠正彼此不妥的看法，平息激烈的情绪，就事论事，按质论价，按数付钱。不能因人论事、因人作价或因关系付钱。

第三节 商务谈判的类型

我们认为，谈判类型是研究商务谈判不可忽视的一个方面，有利于我们更好地掌握不同谈判方式的特点，在实际中灵活运用。但是，大多数谈判专家往往注重于对谈判的原则、策略、技巧等问题的研究，很少论及谈判的类型以及不同谈判类型对谈判的影响，这是不应该的。下面我们讲述商务谈判的类型。

一、按谈判人数分类

按参加谈判的人员来划分的谈判类型，有一人谈判和小组谈判。

(一) 一人谈判

一人谈判是指谈判双方各由一位代表出面谈判的类型。它有多种形式，包括采购员与推销员的谈判、推销员与顾客的谈判、采购员与客户的谈判等。

采用这种谈判类型大多是基于以下原因：

1. 供需双方有着长期的合作关系，谈判双方都比较熟悉，对交易的条款、内容也都比较明确。

2. 推销员或采购员拜访客户（顾客）。双方各自有权决定在什么条件下出售或购买商品。

3. 续签合同的谈判。由于具体内容及条款在以往的谈判中都已明确，只需在个别地方进行调整与修改，谈判内容简单、明确。

4. 在许多重要的、大型谈判过程中，对于某些具体细节的讨论，不需要所有人都参加谈判，或者是从更好地解决问题的角度出发，双方主要代表单独接触比较好，也会采取一人谈判的类型。

从某种角度来看，一人谈判的类型有着其他谈判类型无可比拟的优点：

1. 谈判规模小（当然这并不等于说谈判内容不重要），因此在谈判工作的准备和地点、时间安排上都可以灵活、变通。

2. 由于谈判双方人员都是自己所属公司或企业的全权代表，有权处理谈判中的一切问题，从而避免了令出多头、无法决策的不利局面。

3. 谈判的方式可以灵活选择，气氛也比较和谐随便。特别是当双方谈判代表较熟悉、了解时，谈判就更为融洽。这就可以消除小组谈判中正式、紧张的会谈气氛和拘泥、呆板、谨慎的言行，有利于双方代表的沟通与合作。

4. 一人谈判克服了小组谈判中人员之间相互配合不利的状况。谈判一方人员的相互配合与信任是战胜对手、争取谈判主动的主要条件。但是，如果互相间不能很好配合，反而会暴露己方的弱点，给对方以可乘之机。许多重要的谈判采取小组谈判与一人谈判交叉进行，正是基于这一原因。

5. 一人谈判既有利于双方沟通信息，也有利于双方封锁消息。当某些谈判内容高度保密，或由于时机不成熟而不宜外界了解时，那么一人谈判是最好的谈判类型。

许多谈判专家认为，一人谈判是最简单，也是最困难的谈判，因为谈判人员在谈判中没有别的依靠，只能靠个人的智慧和技能。当然，谈判前的充分准备以及企业的强大后盾也是取得谈判成功的保证。

(二)小组谈判

小组谈判是指每一方都是由两个以上的人员参加协商的谈判类型。小组谈判可用于大多数正式谈判。特别是内容重要、复杂的谈判，非小组谈判不行。这是由小组谈判的特点决定的。

1. 每个人由于经验、能力、精力多种客观条件的限制，不可能具备谈判中所需要的一切知识与技能，因此需要小组其他成员的补充与配合。

2. 集体的智慧与力量是取得谈判成功的保证。这在谈判双方人员对等的情况下表现得可能不太明显，但如果双方人数有差别，人多的一方就很可能在气势上占了上风，人少的一方可能寡不敌众，甚至丧失自信心，败下阵来。

3. 采用小组谈判，可以更好地运用谈判谋略和技巧，更好地发挥谈判人员的创造性、灵活性。

4. 小组谈判有利于谈判人员采用灵活的形式消除谈判的僵局或障碍。譬如：小组某一成员可以担当谈判中间人或调节人的角色，提出一些建议，缓和谈判气氛，也可以采用小组人员相互磋商的办法，寻找其他的解决途径，避免一对一的谈判中要么“不”要么“是”的尴尬局面。

5. 经小组谈判达成的协议或合同具有更高的履约率，因为双方认为这是集体协商的结果，而不是某个人的产物。集体的决定对其成员有更大的约束力，经由集体讨论产生的协议具有极大的合理性，没有理由不执行。

由此可见，小组谈判最大的优点是发挥了集体的智慧。所以，正确选配谈判小组成员是十分重要的，如小组领导人的选配、主要成员与专业人员的选配等。

二、按谈判方向分类

按谈判方向不同而划分的谈判类型，有纵向谈判与横向谈判。

（一）纵向谈判

纵向谈判是指在确定谈判的主要问题后，对问题和条款逐一讨论和解决，一直到谈判结束。例如在—项产品交易谈判中，双方确定出价格、质量、运输、保险、索赔等几项主要内容后，开始就价格进行磋商。如果价格确定不下来，就不谈其他条款。只有价格谈妥之后，才依次讨论其他问题。

这种谈判方式的优点是：

1. 程序明确，把复杂问题简单化。
2. 每次只谈—个问题，讨论详尽，解决彻底。
3. 避免多头牵制、议而不决的弊病。
4. 适用于原则性谈判。

这种谈判方式也存在着不足，主要有：

1. 议程确定过于死板，不利于双方沟通和交流。
2. 讨论问题时不能相互通融，当某—问题陷入僵局后，不利于其他问题的解决。
3. 不能充分发挥谈判人员的想象力、创造力，不能灵活地、变通地处理谈判中的问题。

（二）横向谈判

横向谈判是指在确定谈判所涉及的主要问题后，开始逐个讨论预先确定的问题，在某一问题上出现矛盾或分歧时，就把这一问题放在后面，讨论其他问题，如此周而复始地讨论下去，直到所有内容都谈妥为止。例如：在资金借贷谈判中，谈判内容要涉及货币、金额、利息率、贷款期限、担保、还款以及宽限期等问题，如果双方在贷款期限上不能达成一致意见，就可以把这一问题放在后面，继续讨论担保、还款等问题。当其他问题解决之后，再回过头来讨论这个问题。

这种谈判类型的核心就是灵活、变通，只要有利于问题解决，经过双方协商同意，讨论的条款可以随时调整。也可以采用这种方

法：把与此有关的问题一起提出来，一起讨论研究，使你谈的问题相互之间有一个协商让步的余地，这非常有利于问题的解决。例如贷款期限不能确定可与利率、还款及宽限期一起讨论磋商，促进问题的解决。有时双方对所要讨论的主要问题要磋商 2~3 遍，第一遍只是对列出的问题提出大致的意见与要求，互相摸摸底，交换一下初步的看法，直到第二遍、第三遍才逐步确定所讨论的问题。

横向谈判的优点是：

1. 议程灵活，方法多样。不过分拘泥于议程所确定的谈判内容，只要有利于双方的沟通与交流，可以采取任何形式。
2. 多项议题同时讨论，有利于寻找变通的解决办法。
3. 有利于更好地发挥谈判人员的创造力、想象力，更好地运用谈判策略和谈判技巧。

横向谈判的不足之处在于：

1. 加剧双方的讨价还价，容易促使谈判双方作对等让步。
2. 容易使谈判人员纠缠在枝节问题上，而忽略了主要问题。

总之，在商务谈判中不是横向谈判就是纵向谈判。至于采用哪一种类型，主要是根据谈判的内容、复杂程度以及谈判的规模来确定。一般讲来，大型谈判、涉及两方以上人员参加的谈判大都采用横向谈判；规模较小、业务简单、特别是双方已有过合作历史的谈判，则可采用纵向谈判。

另外，采取哪种谈判类型并不是绝对不变的，当双方发现原有的谈判类型不能使双方有效地解决和处理谈判中的问题与分歧时，也可以改变谈判类型，采取双方认可的类型。

三、按谈判内容分类

按谈判内容划分的谈判类型，包括许多种，我们这里主要介绍几种有代表性的谈判类型，即工程项目谈判、技术贸易谈判、机器

设备谈判、产品交易谈判。商务谈判所包括的内容是广泛的。谈判的内容不同，所涉及的问题以及合同的条款也都不同，因而谈判的重点与策略也要做相应的调整。

（一）工程项目谈判

工程项目谈判与产品交易谈判有很大的区别。如果用买方和卖方的观点来看，买方是工程的使用单位，卖方是工程的承建单位。

工程项目谈判是最复杂的谈判之一。这不仅仅是由于谈判的内容涉及广泛，还由于谈判常常是两方以上的人员参加，包括使用一方、设计一方、承包一方。承包一方又可能有分包商、施工单位，而使用方还可能有投资、管理等方面。

在工程项目谈判中，卖方即承包方是通过对其人工成本、分包商成本、所购入原材料和安装设备成本的计算，提高标价来获取利润的。因此 标价越高 获利越大。但是 买方在多数情况下是通过招标的方式来选择自己的谈判对手。这样，在谈判开始之前，双方对标价就有一个大概的估价，在谈判中着重讨论的是工程预算的各项成本费用、工程的质量标准、工期、保险等。同时 承包商的信誉、能力以及技术人员的经验都是影响谈判双方的重要因素。

需要特别强调的是：在施工过程中，买方可能常常会对设计进行一些调整，以提高建筑水平或改变项目的范围。如不能规定明确的计算费用标准，很可能被承包商钻空子。许多承包商都是靠设计变更以获得“额外收入”来补偿最初投标的低利或无利。

（二）技术贸易谈判

技术贸易是指有偿的技术转让，即通过买卖方式，把某种技术从卖方转给买方的行为。

技术贸易与商品贸易有一定的区别。这是由于技术是一种特殊产品，它不像一般商品那样具有可见的形状，可以计量、检验质量。技术不是物 而是以知识的形态存在着 如一项发明创造、一种

新的制造工艺与技术资料等等。技术必须“凝结”在劳动力和生产资料中才能变为物质力量，才能充分体现其使用价值。在技术贸易中，当一方转让某项技术时，通常是介绍使用该项技术可以实现何种新的工艺、生产出什么新产品，或者达到何种改进生产状况预期目标。这种预期目标是否能够达到，对技术引进方来说，只能在签订技术转让协议、经过使用该项技术后，才能体验、评估出来。

商品交换的过程是相对短暂的，一笔交易完成后，双方的买卖关系就告终止。技术交易则是一个很复杂的过程，从谈判签约转让技术到投产受益，往往要延续较长的一段时间。因此，在技术贸易中，每笔交易都要签订合同，对技术转让过程中可能出现的争议都要明确规定。

技术保密是技术交易中的另一个特点。商品在成交前是不保密的，甚至可以先试用。但是在技术市场上，潜在的供方为了保护自身的利益，对技术是保密的。在技术交易签约前，供方对受方是保密的，或者不愿透露技术的关键细节。这在某种程度上也影响技术交易谈判的进行。

（三）机器设备谈判

进行机器设备谈判，必须明确设备的分类，并据此确定谈判的要点。设备可分为以下 3 大类：

1. 标准设备。卖方向每一顾客提供同样的机器设备。一般无须提供配件或附属设备，如打字机、计算机以及一部分生产设备。

2. 特制设备。卖方特制某一型号的设备以适应顾客的特定需要。特制设备一般包括配件及附属设备。配件是为了保证机器运转而选用的，如发动机和传动系统。附属设备是为了提高设备的功能，如空调器、收音机等。

3. 定制设备。卖方专门制造机器以满足某一方的特定需要。这种机器可能是由如发动机或电气控制装置等标准部件组成，但机器的整体设计和结构是特制的。

一般说来，标准设备选择卖方比较容易，价格也相对便宜；特制设备要选择专门的卖方，价格高昂，但从需要来讲，价格是第二位的；定制设备是标准设备与特制设备的混合，伸缩变动的余地较大，由于其费用昂贵而且卖方较多，买方要认真考虑筛选，可拟出几个其他替代方案，以保证决策最优。

（四 产品交易谈判

产品交易谈判在商务谈判中占很大的比例。由于产品种类繁多、用途广泛、性能各异 因此谈判内容也有一定的差别。但是 不论什么样的产品交易谈判，都包括某些最基本的议题，可归纳为以下几项：

1. 价格。
2. 质量。
3. 规格、型号。
4. 预付款和最终付款。
5. 原材料、生产工艺。
6. 包装、运输方式。
7. 保险。
8. 关税和许可证。
9. 交货日期。

四、按谈判地点分类

按谈判地点划分的谈判类型，有主座谈判与客座谈判。

（一 主座谈判

主座谈判是指在自己所在地组织的谈判，也包括在自己所居住的国家、城市或办公所在地组织的谈判。总之，主座谈判是在自己做主人的情况下组织的谈判。

这类谈判的特点是：

1. 谈判底气足。由于是在自己企业的所在地谈判，谈判的时