# 商务谈判实训总结(推荐)(八篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-12-09

*商务谈判实训总结(推荐)一问：分析中方在谈判中取得成功的塬因及美方处于不利地位的塬因?案例分析对于这个案例，明显的可以看出，中方工程师对于谈判技巧的运用更为恰当准确，赢得有利于己方利益的谈判结果也是一种必然，下面我分别从中美各方谈判人员的表...*

**商务谈判实训总结(推荐)一**

问：分析中方在谈判中取得成功的塬因及美方处于不利地位的塬因?

案例分析

对于这个案例，明显的可以看出，中方工程师对于谈判技巧的运用更为恰当准确，赢得有利于己方利益的谈判结果也是一种必然，下面我分别从中美各方谈判人员的表现来进行分析：

首先，从美方来看。可以说存在以下这么几个问题，或者是其谈判败笔所在。

1. 收集、整理对方信息上没有做到准确，详尽，全面。从文中来看，重要的塬因可能是：没有认清谈判对象的位置。美商凭借其技术的优势性以及多次进行相类似交易的大量经验，轻视对手，谈判前就没有做好信息收集工作，于是在谈判中步步在对方大量信息的面前陷于被动，一开始就丧失了整个谈判的主动权。

2. 谈判方案的设计上，没有做到多样与多种。在对方的多次反击中，仓促应对。针对其谈判方式设计的单一化，估计有着以下几个塬因：(1)过早的判定问题，从文中可推测出，美方一开始就认为此行不会很难，谈判结果应该是对己方利益更有利;(2)只关心自己的利益，美方以其组合炉技术的先进为最大优势，铁定会卖个高价，但并未考虑到中方对此的急迫需求与相应的谈判准备，在对方信息攻击下，频频让步。

3. 在谈判过程中，希望用佯装煺出谈判以迫使对方做出让步，无奈在对方以资料为基础辨别出其佯装的情况下，该策略失败。

其次，从中方来看，胜利的最关键一点在于对对方信息充分的收集整理，用大量客观的数据给对方施加压力，从收集的内容可看出，不仅查出了美方与他国的谈判价格(援引先例)，也设想到了对方可能会反驳的内容并运用相关数据加以反击(援引惯例，如6%)，对客观标准作了恰到好处的运用。真可谓做到了中国古语所说，“知己知彼，百战不殆”。当然。除这个塬因外，中方的胜利还在于多种谈判技巧的运用：(1)谈判前，评估双方的依赖关系，对对方的接收区域和初始立场(包括期望值和底线)作了较为准确的预测，由此才能在随后的谈判中未让步于对方的佯装煺出。(2)谈判中，依靠数据掌握谈判主动权，改变了对方不合理的初始立场。(3)在回盘上，从结果价大概处于比对方开价一半略低的情况可推测，中方的回盘策略也运用的较好。

总结：商务谈判中的各种技巧，对于在各种商战中为自己赢得有利位置，实现自己利益的最大化有着极其重要的作用，但我们也要注意的是，技巧与诡计、花招并不相同，前者要求的是恰如其分，既要赢，也要赢得让对方心服口服，赢得有理有据。只有这样，对于谈判技巧的运用，才是真正的游刃有余。

**商务谈判实训总结(推荐)二**

一、谈判主题

解决汽轮机转子毛坯延迟交货索赔问题，维护双方长期合作关系

二、谈判团队人员组成

主谈：胡达，公司谈判全权代表;

决策人：贺宇翔， 负责重大问题的决策;

技术顾问：陶佳，负责技术问题;

法律顾问：张伟燕，负责法律问题;

三、双方利益及优劣势分析

我方核心利益：1、要求对方尽早交货

2、维护双方长期合作关系

3、要求对方赔偿，弥补我方损失

对方利益：解决赔偿问题，维持双方长期合作关系

我方优势： 1、我公司占有国内电力市场1/3的份额，对方与我方无法达成合作将对其造成巨大损失

我方劣势： 1、在法律上有关罢工属于不可抗力范围这上点对对方极为有利，对方将据此拒绝赔偿

2、对方延迟交货对我公司已带来的利润、名誉上的损失

3、我公司毛坯供应短缺，影响恶劣，迫切与对方合作，否则将可能造成更大损失

对方优势： 1、法律优势：有关罢工属于不可抗力的规定

2、对方根据合同，由不可抗力产生的延迟交货不适用处罚条例

对方劣势： 属于违约方，面临与众多签约公司的相关谈判，达不成协议将可能陷入困境

四、谈判目标

1、战略目标：体面、务实地解决此次索赔问题，重在减小损失，并维护双方长期合作关系

原因分析：让对方尽快交货远比要求对方赔款重要，迫切要求维护与对方的长期合作关系

2、索赔目标：

报价：①赔款：450万美元

②交货期：两月后，即11月

③技术支持：要求对方派一技术顾问小组到我公司提供技术指导

④优惠待遇：在同等条件下优先供货

⑤价格目标：为弥补我方损失，向对方提出单价降5%的要求

底线：①获得对方象征性赔款，使对方承认错误，挽回我公司的名誉损失

②尽快交货远以减小我方损失

③对方与我方长期合作

五、程序及具体策略

1、开局：

方案一：感情交流式开局策略：通过谈及双方合作情况形成感情上的共鸣，把对方引入较融洽的谈判气氛中

方案二：采取进攻式开局策略：营造低调谈判气氛，强硬地指出对方因延迟交货给我方带来巨大损失，开出450万美元的罚款，以制造心理优势，使我方处于主动地位

对方提出有关罢工属于不可抗力的规定拒绝赔偿的对策：

1、借题发挥的策略：认真听取对方陈述，抓住对方问题点，进行攻击、突破

2、法律与事实相结合原则：提出我方法律依据，并对罢工事件进行剖析

对其进行反驳

2、中期阶段：1、红脸白脸策略：由两名谈判成员其中一名充当红脸,一名充当白脸辅助协议的谈成，适时将谈判话题从罢工事件的定位上转移交货期及长远利益上来，把握住谈判的节奏和进程，从而占据主动

2、层层推进，步步为营的策略：有技巧地提出我方预期利益，先易后难，步步为营地争取利益

3、把握让步原则：明确我方核心利益所在，实行以退为进策略，退一步进两步，做到迂回补偿，充分利用手中筹码，适当时可以退让赔款金额来换取其它更大利益

4、突出优势: 以资料作支撑，以理服人，强调与我方协议成功给对方带来的利益，同时软硬兼施，暗示对方若与我方协议失败将会有巨大损失

5、 打破僵局: 合理利用暂停，首先冷静分析僵局原因，再可运用把握肯定

对方行式，否定方实质的方法解除僵局，适时用声东击西策略，打破僵局

3、休局阶段：如有必要，根据实际情况对原有方案进行调整

4、最后谈判阶段：

1、 把握底线，:适时运用折中调和策略，把握严格把握最后让步的幅度，在适宜的时机提出最终报价，使用最后通牒策略

2、 埋下契机：在谈判中形成一体化谈判，以期建立长期合作关系

3、 达成协议：明确最终谈判结果，出示会议记录和合同范本,请对方确认,并确定正式签订合同时间

六、准备谈判资料

相关法律资料：

《中华人民共和国合同法》、《国际合同法》、《国际货物买卖合同公约》、《经济合同法》

备注：

《合同法》违约责任

第一百零七条 当事人一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定的,应当承担继续履行、采取补救措施或者赔偿损失等违约责任

联合国《国际货物买卖合同公约》规定：不可抗力是指不可抗力是指不能预见、不能避免并不能克服的客观情况

合同范同、背景资料、对方信息资料、技术资料、财务资料(见附录和幻灯片资料)

八、制定应急预案

双方是第一次进行商务谈判，彼此不太了解。为了使谈判顺利进行，有必要制定应急预案。

1、 对方承认违约，愿意支付赔偿金，但对450万美元表示异议

应对方案：就赔款金额进行价格谈判，运用妥协策略，换取在交货期、技术支持、优惠待遇等利益。

2、对方使用权力有限策略，声称金额的限制，拒绝我方的提议。

应对：了解对方权限情况，“白脸”据理力争，适当运用制造缰局策略，“红脸”再以暗示的方式揭露对方的权限策略，并运用迂回补偿的技巧，来突破缰局;异或用声东击西策略。

3、对方使用借题发挥策略，对我方某一次要问题抓住不放。

应对: 避免没必要的解释，可转移话题，必要时可指出对方的策略本质，并声明，对方的策略影响谈判进程。

4、对方依据法律上有关罢工属于不可抗力从而按照合同坚决拒绝赔偿。

应对：应考虑到我方战略目标是减小损失，并维护双方长期合作关系，采取放弃赔偿要求，

换取其它长远利益。

5、若对方坚持在“按照合同坚决拒绝赔偿”一点上，不作出任何让步，且在交货期上也不作出积极回应。则我方先突出对方与我方长期合作的重要性及暗示与我方未达成协议对其恶劣影响，然后作出最后通牒。

**商务谈判实训总结(推荐)三**

白驹过隙，日月如梭，弹指间大学三年的时光已悄然逝去。在这三年里我们共同留下了许许多多的回忆。作为国贸专业的学生，我们从陌生到相知，从懵懂到明晰;我们一起见证数次夺冠辉煌而激动不已，一起经历失败打击而伤心落泪;我一起学习，一起探索，一起见证彼此的不断成长。三年里，我们彼此之间建立了深厚的友谊。而如今，我们即将面临学生生涯中的再一次离别——毕业。毕业后，我们将从此分离，各奔前程，很难再有机会所有人重聚一起。因此，毕业之前，我们组织班上同学进行一次意义深远的毕业旅游。

改革开放以来，伴随着中国旅游业的高速发展，我国旅行业发生了巨大的变化，特别是近十年来，行业规模不断扩大，从业人员不断增加，经营体制不断创新，经营环境不断改善，旅行社行业已经成为我国拉动经济增长、扩大就业渠道的重要的服务行业之一。

谈判主题

主动出击，谋求双赢。以适当的条件就我方与旅行社的行程安排问题达成协议。

谈判团队人员构成

就我方谈判人员的构成，我们是选取了4名谈判人员进行这次的谈判。

主谈是具有全面知识、有较高的思想政治素质和业务素质的李建辉。

辅谈分别是熟悉旅游线路、价格形势、市场行情的商务人员，高紫云。熟悉财务状况和金融知识，具有较强的财务核算能力的财务人员，黎泳。善于与人沟通，有亲善能力的对外交流人员，欧阳文洁。

双方利益及优劣势分析

优势劣势

我方此次旅行人员较多并帮其扩大在校影响，提升它在学生消费群体的形象学生群体，无过多个人经济来源，资金有限

旅行社线路规划条理，安全有保证，服务细心广州多知名旅行社，存在竞争和威胁

谈判目标

1、最理想的目标：200元/人

2、可接受目标：300元/人

3、最低目标：350元/人

谈判程序及策略

1、我方到旅行社接触对方谈判人员

2、介绍本次会议安排与人员

3、正式进入谈判

4、达成协议

5、签订合同

6、预付订金

7、握手祝贺谈判成功

谈判策略

1、我们要求对方现行报价，根据对方报价，以“决不接受对方的第一次报价”为原则，和对方进行谈判。开局以对方要价和我们的最优目标对半法则还价。

2、若对方不愿意开价，迫于无奈，我方要进行现行报价的话，要以“要价要高与目标”的原则开价。

谈判中期策略：

1、用咬紧不放策略回应对方的开价或还价：“你们还是给个更合适的价格吧。”

2、当我方做出适当让步时，记得要索取回报。

谈判冲刺阶段策略：

在最后阶段，你可以不断地调整已做好的决定，以获得更进一步的利益，同时要明确写出任何外加的让步需要他们付出的代价。

准备谈判材料

各家旅行社的资料(关于我们要去的旅游地点)、网上收集这些景点的团购的门票、自己包车的费用、住宿的费用、保险的费用。

应急方案

1、旅行社可能会在谈判中凭地位不肯在价格上让步，我方必须发挥自身优势迫使其做出让步。

2、谈判中旅行社可能会对我方采取各种手段和策略，让我方陷入困境，对此我方必须保持头脑清醒，发挥好耐心的优势，冷静而灵活地调整谈判策略。

**商务谈判实训总结(推荐)四**

本次的商务谈判实习，使我受益良多。首先就是让我明白了一个团队的重要性，个人的发展离不开团队。其次，通过商务谈判实习，使我对谈判有了更深刻的理解，这也为以后打下了良好的基础。最后，通过对商务谈判的实习也更加磨练了自我，增加了个人经历和阅历，学会了如何与团队合作与分享。

我在此次谈判中所扮演的角色是河南第一建筑集团有限责任工程的技术总监。技术总监一般负责一个企业的技术管理体系的建设和维护，制定技术标准和相关流程，能够带领和激励自己的团队完成公司赋予的任务，实现公司的技术管理和支撑目标，为公司创造价值!一个好的技术总监不仅要自身具有很强的技术管理能力，同时，也要有很强的技术体系建设和团队管理的能力，要对企业所在行业具有深入理解，对行业技术发展趋势和管理现状具有准确的判断。 同时作为一个技术总监，我认为不仅要对本公司的产品感兴趣，非常了解，还要博览其他公司的产品，不断创新，努力奋斗，为公司作出更大的贡献。

作为一个技术总监，我在这几天的实习过程中，通过对各个钢铁产品公司的产品与技术的对比，让我明白了，作为一个技术总监，对公司的产品富有重要责任，一个公司的产品质量必须合格，技术人员必须认真负责，技术的重要性对公司非常重要。同时也让我明白了，沟通的重要性，一个优秀的技术人员不仅需要过硬的技术，还必须有良好的沟通能力，协调各个部门，才能顺利的发展产品，才能更好的研发出更好的产品。

本次谈判让我感触最深的就是一个团队的合作精神。我们这个团队是一群有能力，有信念的人在特定在商务谈判的团队中，为了一个 共同的目标相互支持合作奋斗的。我们的团队可以调动团队成员的所有资源和才智，并且会自动地驱除所有不和谐现象。我们这个团队大家经过努力迸发出强大的力量。我们谈判组的总经

理，财务总监，采购部部长，总经理助理，法律顾问和技术总监，大家这个团队努力合作，各有分工，且分工明确，通过大家不懈的努力，通过资料不断的汇总，然后大家在一起不断的修改，再努力，技术分析报告，采购策划书，合同等资料相互总结，最终形成了一份完美的谈判策划书。

我们这个团队充分发扬了团队精神，通过实习让我明白了团队精神的意义和重要性，在一个组织或部门之中，团队合作精神显得尤为重要，在一个组织之中，很多时候，合作的成员不是我们能选择得了的，所以，很可能出现组内成员各方面能力参差不齐的情况，如果作为一个领导者，此时就需要很好的凝聚能力，能够把大多数组员各方面的特性凝聚起来，同时也要求领导者要有很好地与不同的人相处与沟通的能力。要加强与他人的合作，首先就必须保证集体成员是忠诚的，有责任心的，有意志力的，而且，还要有着对于自身团队的荣誉感，使命感。必须信任团队的所有成员，彼此之间要开诚布公，互相交心，做到心心相印，毫无保留;要与团队的每一个成员紧密合作，直到整个团体都能紧密合作为止;分析每一个成员完成工作的动机，分析他们的能力，针对我们每个人的问题，集思广议，多听听大家的建议，同时，我们相互谈论，谈判工作上工作上对大家有一定要求，做好团队成员之间的沟通和协调工作，使整个团队像一台机器一样，有条不紊地和谐运转。

所以，学会与他人合作，发挥团队精神在具体生活中的运用，可以使我们团队收到事半功倍的效果，使我们的谈判工作更加良好地向前发展。也为谈判做了更好的准备。

这次谈判准备及谈判过程中虽然我们遇到了许多问题，但是最终我们都客服了困难圆满的完成了工作，商务谈判前期收集材料，汇总资料，分析材料。 谈判中期，我们认真准备谈判资料以及谈判中可能出现的问题等其他情况，最终谈判中，我们完美的表现及出色的谈判能力，让我觉得我们是在真正的谈判，同时也对谈判成功充满了信心，我们这个团队及团队里的每一个人都为谈判做足了充分的准备，我知道我们的谈判一定会成功的。

本次商务谈判，虽然只有一周的时间，但是商务谈判让每一个学生都有许多收获，这次商务谈判锻炼了大家团队意识和大家的团队合作精神，同时，也锻炼和考验了评委们，锻炼了大家的协作精神，合作意识。商务谈判实习，让我收获许多，收益良多。

**商务谈判实训总结(推荐)五**

1986年,日本一个客户与东北某省外贸公司洽谈毛皮生意,条件优惠却久拖不决。转眼过去了两个多月，塬来一直兴旺的国际毛皮市场货满为患，价格暴跌，这时日商再以很低的价格收购，使我方吃了大亏。

据记载，一个美国代表被派往日本谈判。日方在接待的时候得知对方需于两个星期之后返回。日本人没有急着开始谈判，而是花了一个多星期的时间陪她在国内旅游，每天晚上还安排宴会。谈判终于在第12天开始，但每天都早早结束，为的是客人能够去打高尔夫球。终于在第14天谈到重点，但这时候美国人已经该回去了，已经没有时间和对方周旋，只好答应对方的条件，签订了协议。

问题：

1、阅读此案例后谈谈你对商务谈判心理的感受。

2、一个成功的商务谈判者应注重收集哪些信息?

分析：

1、日方采取了很高明的谈判手段即拖延战术中的拖延谈判时间，这个战术最能稳住对方的谈判对手。日方在谈判中没有急于将谈判的事项第一时间放在谈判桌上，而是先带着谈判对手到处去游玩及参加各种宴会，这一手段不仅仅能拖延时间更重要的是他能软化人的心理，对方如果接受了他们的邀请，这已经实现了日方的第一步。直到最后一天日方才谈到重点，其实这正是体现了拖延战术的真正效果，他紧紧抓住了对方的心理，美国人急于回去，已经没有时间和日方周旋，在另一方面 ，他也会不好意思拒绝对方的要求，毕竟“吃人家嘴软，拿人家手短“，其实美国人已经违背了商务谈判的塬则，他没有把公私分开，没有把立场与利益分开，私谊是公事的辅佐，而公事决不能成为私利的牺牲品，这关系到一个谈判者的根本素质，谈判人员应该充分了解对方信誉，实力乃至实施谈判者的惯用手法和以往实例。

2、谈判对手的身份背景，资信，惯用的谈判手段，谈判对手性格特征以及他们善于谈判的特长，谈判对手所要达成的目标即对方谈判的目的。同时也应该了解市场行情，客观的了解对方以及掌握谈判的竞争者，以及在谈判中出现争议的议题的解决方案，时时关注对方的一举一动，并且及时作出反应!

**商务谈判实训总结(推荐)六**

以开放的心态积极参与和来自各国的生意人交往的机会，包括社交活动 跨国经贸活动具有高风险、高收益的特征，交易双方都很注重降低交易成本。与国内贸易相比，大家在国际贸易中更加愿意与熟人做交易，因此一旦了解对方的文化背景，来自沟通障碍的风险就会显著降低，生意成功的概率也就大幅度提高。除了在专业院校学习外，向多年从事对外贸易的业内人士学习是一条捷径。如果对外贸易的数额较高，则有必要抽出时间系统地了解贸易伙伴。这篇谈国际商务谈判中的跨文化问题及沟通技巧的关键词是国际商务,谈判跨文化问题,沟通技巧, 国的文化、语言和习俗等。

一些国际知名商学院等机构有国际沟通和商务谈判的课程培训。除了系统介绍有关知识外，学员来自不同的国家，参与者能够接触彼此的价值观和文化传统，增进相互的了解。还可以向专业谈判方面的咨询公司求助，提高跨文化谈判的效率。

3.区分谈判者个性和其他非文化因素的影响

在交往中过度强调文化的差异反而有可能冒犯对方，被认为是不懂得国际惯例的生手。人们的行为还受到一些非文化因素的影响，如法律和知识。在实际交往过程中应对此加以区分，以免误解对方。

4.以积极和开放的心态吸收外国文化中有益的内容，为自己所用

每个国家的文化形成都具有其特定的社会范围，仔细分析各种文化的成分并兼收并蓄，将及其有利于拓展的商务交往。

**商务谈判实训总结(推荐)七**

思维的升华，品味的见长

——商务谈判与礼仪感想 悠悠指尖，一个学期过去了。我感兴趣的商务谈判与礼仪课程也接近尾声了，回望这一学期的课程，总的来说，收获很大。通过学习，我懂得了什么是谈判、如何谈判及如何注意礼仪问题，但是也有遗憾，就是自己没有在课堂上把握谈判实战演练的机会，希望自己以后能在各种场合中灵活的运用谈判与礼仪的知识，并在实践中进步。

在整一个的课程学习中，我最大的一个收获与体会就是：双赢。双赢，既达到了自身利益要求又满足了对方的需求，是谈判的原则，也是谈判的最佳局面。随着学习的不断深入，我发现，把知识仅局限于谈判理论中是远远不够的，更重要的是我也要把它运用到自己的生活中去。身为社会中的一个人，我们有多层身份关系，子女、学生、社会青年、朋友等，因此，我时常思考要如何让自己这些关系中都达到双赢：学习与玩乐、学生与老师、子女与父母、个人与周边人等等。而恰好在课程中学习的谈判态度、目标、技巧与礼仪知识都可以指导我更好的处理这些关系，鞭策自己更加努力往双赢局面靠拢。

在谈判篇中，无疑谈判技巧的学习对我们现实的实践是最具指导意义的。在谈判的过程中，首先要做的就是调整好自己的心

态，因为好的心态能让你理智地看待谈判的得与失，能让你在对方过于兴奋或沮丧中泰然处之，稳中求胜。其次，做好正确的谈判策划，比如谈判时间、策略、营造的谈判气氛。最后，保持诚信，尊重对方。

学习了商务谈判与礼仪后，我们深深的了解到，拥有杰出的谈判能力能在谈判中立于不败之地，并且加上好的礼仪风范则会更胜一筹。从个人的角度来看，礼仪的主要功有助于提高人们的自身修养;有助于美化自身、美化生活;有助于促进人们的社会交往，改善人们的人际关系;还有助于净化社会风气。从团体的角度来看，礼仪是企业文化、企业精神的重要内容，是企业形象的主要附着点。如今随着世界经济的发展，特别是全球经济一体化的不断形成，各国间的联系加强，商务往来增多，在中国加入wto后，对外交往日益频繁，要想在激烈的商业竞争中求得生存与发展，就必须保持良好的个人形象和企业形象。因此，我们更需要掌握商务礼仪知识，这样才能使我们立于不败之地，拥有更广阔的未来。

所以作为一名现代的大学生，必须从各方面严格要求自己，除了提高成绩锻炼智商外，还应该提高文化修养来培养自己的情商。21世纪，充满着机遇和挑战。如果仅仅因为礼仪问题，而丧失商机甚者丢掉工作，难道我们不应该重视吗?通过学习商务礼仪，让我受益非浅，我懂得了: 在商务活动与平时交往应酬时穿着打扮应得体，符合身份;谈话交往中在尊重他人的前提下,

遵守礼仪规范,按照礼仪规范约束自己,就容易使人际间感情得以沟通,使凝聚情感的作用发挥,建立起相互尊重、彼此信任、友好合作的关系,进而有利于各种事业的发展等。千万不要觉得这些都离我们很远，不放在心上，我们马上就要面临这些了。等一出学校，找工作，面试，哪一样不要求我们要有良好的商务礼仪。因此，我很庆幸自己在一开始选课的时候能正确的选择商务谈判与礼仪这门课程。

知识的更新是千变万化的，所以仅仅一个学期的学习是不够的，我们还要在往后的日子里不断学习，不断的提升自己的谈判能力和礼仪风范。

除了课程的知识令我感兴趣，课堂上老师的讲解也让我印象深刻。记得老师经常会引用一些富有哲理的句子或分享自己的心得。令我印象最深刻的一句话是：表面上的输赢并不算什么，最重要的是自己获得了什么。即是 谈判中常讲的：给对方面子，给自己里子。从谈判中拓展到我们的人生，找准自己的人生目标，不盲目随从，明确自己最终想要获得是什么。还有一句是英特尔总裁说的一句话：世界上永远不变的的就是变化。是的，一切都会变，不变的只有变化。在我们平凡的大学生活中，在我们需要被憧憬的大学生活中，偶尔的一两句话，或哲理，或平凡，在适当的时间与地点中都能给我们向上精神力量。

最后，借用老师曾介绍的一句话来表达我对商务谈判与礼仪这一课程重要性的理解： 一个人无论他的其他才华是多么的卓

越，但倘若缺乏谈判能力，缺乏礼仪风范，就像一粒未经琢磨的钻石，永远无法闪耀出璀璨夺目的光芒。

**商务谈判实训总结(推荐)八**

当谈判出现僵局时，你可以用话语鼓励对方：“看，许多问题都已解决了，现在就剩这一点了。如果不一并解决的话，那不就太可惜了吗?”这种说法，看似很平常，实际上却能鼓动人，发挥很大的作用。

对于牵涉多项讨论议题的谈判，更要注意打破存在的僵局。比如，在一场包含六项议题的谈判中，有四项是重要议题，其余两项是次要议题。现在假设四项重要议题中已有三项获得协议，只剩下一项重要议题和两项小问题了，那么，针对僵局，你可以这样告诉对方：“四个难题已解决了三个了，剩下一个如果也能一一并解决的话，其他的小问题就好办了，让我们再继续努力，好好讨论讨论惟一的难题吧!如果就这样放弃了，前面的工作就都白做了，大家都会觉得遗憾的!”听你这么说，对方多半会同意继续谈判，这样僵局就自然化解了。

叙述旧情，强调双方的共同点。就是通过回顾双方以往的合作历史，强调和突出共同点和合作的成果，以此来削弱彼此的对立情绪，以达到打破僵局的目的。

当谈判陷入僵局，经过协商而毫无进展，双方的情绪均处于低潮时，可以采用避开该话题的办法，换一个新的话题与对方谈判，以等待高潮的到来。横向谈判是回避低潮的常用方法。由于话题和利益问的关联性，当其他话题取得成功时，再回来谈陷入僵局的话题，便会比以前容易得多。

把谈判的面撒开，先撇开争议的问题，再谈另一个问题，而不是盯住一个问题不放，不谈妥誓不罢休。例如：在价格问题上双方互不相让，僵住了，可以先暂时搁置一旁，改谈交货期、付款方式等其他问题。如果在这些议题上对方感到满意了，再重新回过头来讨论价格问题，阻力就会小一些，商量的余地也就更大些，从而弥合分歧，使谈判出现新的转机。

俗话说得好，“条条大路通罗马”，在商务谈判上也是如此。谈判中一般存在多种可以满足双方利益的方案，而谈判人员经常简单地采用某一方案，而当这种方案不能为双方同时接受时，僵局就会形成。

在埃以和谈中，以色列最初宣布要占有西奈半岛的某些地方，显然这种方案是不能为埃及所接受的。当双方越过对立的立场而去寻找促使坚持这种立场的利益时，往往就能找到既能符合这一方利益，又符合另一方利益的替代性方案，即在西奈半岛划定非军事区。于是，埃以和约得以签订。

在取得土地使用权的谈判中，双方原来坚持的立场都是合理的，而当双方越过所坚持的立场，而去寻找潜在的共同利益时，就能找到许多符合双方利益的方案，僵局就可以突破。

商务谈判不可能总是一帆风顺的，双方磕磕碰碰是很正常的事，这时，谁能创造性地提出可供选择的方案——当然，这种替代方案一定既要能有效地维护自身的利益，又要能兼顾对方的利益要求——谁就掌握了谈判的主动权。不过，要试图在谈判开始就确定什么是惟一的最佳方案，这往往阻止了许多其他可作选择的方案的产生。相反，在谈判准备时期，就能构思彼此有利的更多方案，往往会使谈判如顺水行舟，一旦遇有障碍，只要及时调拨船头，就能顺畅无误地到达目的地。

休会策略是谈判人员为控制、调节谈判进程，缓和谈判气氛，打破谈判僵局而经常采用的一种基本策略。它不仅是谈判人员为了恢复体力、精力的一种生理需求，而且是谈判人员调节情绪、控制谈判过程、缓和谈判气氛、融洽双方关系的一种策略技巧。谈判中，双方因观点产生差异、出现分歧是常有的事，如果各持己见、互不妥协，往往会出现僵持严重以至谈判无法继续的局面。这时，如果继续进行谈判，双方的思想还沉浸在刚才的紧张气氛中，结果往往是徒劳无益，有时甚至适得其反，导致以前的成果付诸东流。因此，比较好的做法就是休会，因为这时双方都需要找到时间进行思索，使双方有机会冷静下来，或者每一方的谈判成员之间需要停下来，客观地分析形势、统一认识、商量对策。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！