# 外贸谈判技巧有哪些\_高手也说外贸谈判技巧

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2025-04-11

*外贸生意最常用的方式是：在广交会，博览会，交易会中买卖双方面谈。1）外贸谈判面谈前的准备工作a)客户调查。主要是弄清对方的资信情况。即客户的信誉，资金等。b)商品调研。主要了解客户对商品的要求、价格、运费等。c)谈判方案。根据对方可能提出...*

外贸生意最常用的方式是：在广交会，博览会，交易会中买卖双方面谈。1）外贸谈判面谈前的准备工作a)客户调查。主要是弄清对方的资信情况。即客户的信誉，资金等。b)商品调研。主要了解客户对商品的要求、价格、运费等。c)谈判方案。根据对方可能提出的和接受的条件，以及我方认定的最高可接受的交易条件和最低可让步的界限，结合客户的具体情况和国际市场行情的发展趋势，制定几套谈判方案，并做好比价准备工作。d)谈判成员。主谈人必须是精通外贸和专业技术的人才。2）外贸谈判技巧a)谈判主题要明确，在谈判中逐步推向预定的谈判目标。b)谈判开始以贯彻我方的草案为依据。c)搞清对方意图。d)分析对方的条件，那些可以同意，那些不可以同意。e)注意说话方式，不要简单的用“行”或“不行”来回答对方，可以解答为什么“行”或“不行”。用专业的行话来说明，这样能起到事半功倍的效果。f)注意底价保密，尽量不要让对方知道；对于对方的杀价，不要用简单的“不可能：来回答，要问清楚对方说的这个价格包含什么备件，什么样的质量，什么样的标准......找出对方杀价的漏洞，给予对方说明情况，这要求主谈人必须精通专业技术。有时外商也只是懂得一些皮毛。3）外商谈判风格种种a)日本：日商很注重面对面地接触洽谈，不习惯电报、电传、电话式的联系。如果中间人有一定的地位，经其介绍与日商面对面地洽谈后，效果会更好。日商很重视人际关系。在结识之初，如果用点头或轻度鞠躬致意，在日本会收到比握手更好的效果。日本人经常说的“哈伊”，只表示他听明白了你说的话，不表示他同意你的意见。你不要误解为他答应你什么了。在商务谈判中，日商很注意对方的感情、语气、语调等细微变化和反应，很会避开正面争执或尴尬局面，会用间接语句来表示不同意你的观点。在没有摸清对方的真实意图前，他们一般不会轻易同意签约。日本人对外贸易一般多以集体商定为准。他们习惯于搞长期可靠、面面俱到的合同条款商谈，一旦达成协议，习惯于就事论事解决问题，私下解决问题，不主张到公证机关去解决。b)美国：美国人喜欢边吃边谈，一般洽谈商务，最好在吃早餐时开始。同美国人谈生意，不必过多的礼节。美国人一般精力充沛、外向、热情、自信、果断，在贸易谈判中，以取得最大效益为目的。另外，美国人善于讨价还价，并能及其自然地把话题引到这个方面。美国人对包装极感兴趣。谈判时，他们很重视包装。因为在美国，包装对商品的销路十分重要。我的美国朋友就一个包装细小问题和我谈了一个半月。c)英国：英国人不象美国人那样，他们对准备工作做的不是很充分，但有自己的特点：讲礼仪，友好，善于交往，并使人感到愉快。同英国人谈生意有三忌：一是不要佩带有条纹的领带，二是不要以英国皇室的私事作为话题，三是不要直称他们是英国人，要说“大不列颠人”，这样会使他们非常高兴。d)法国：法国人不喜欢你提过多的个人问题，特别是私事。谈生意时，要尽量避免上面的话题。法国人喜欢用法语作为谈判语言，喜欢先就主要交易条件达成协议，然后才谈合同条文，并在谈判中反复多次地提及交易的全部条款内容。e)德国：德国人做事很严谨，很少和你讨价还价，一经出价，就不喜欢再还价了。他们比较缺乏灵活性，不会做出重大让步。德国人注重选择合适的谈判对象，很善于和你一起去解决问题。重视体面，注意形式。对有头衔的商人，一定要称呼他的头衔。另外，见面和告别时要和他们握手。f)北欧：（芬兰，瑞典，丹麦，挪威等）北欧一些国家商人比美法商人都文静得多。谈判开始，常沉默不语，听你说完后，才提出他的问题，谈吐坦率，善于发现并抓住能达成生意的机会。看重老牌公司，如果你的公司是成立很久的，一定不要忘了告诉他们。g)加拿大：他们商人不喜欢做薄利多销的生意，不喜欢价格变来变去，喜欢长期合作。h)澳大利亚：商人喜欢有决策权的人来和他们谈判，不喜欢价格变来变去，价格一旦确定，就不再讨论价格问题了。以上是我的一点经验之谈，供大家参考，欢迎批评指正。 资讯内容end

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！