# [商务谈判技巧8条法则]国际商务谈判技巧--巧提问题

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-03-18

*谈判的第二个重要技巧是巧提问题。通过提问我们不仅能获得平时无法得到的信息，而且还能证实我们以往的判断。出口商应用开放式的问题(即答复不是“是”或“不是”，需要特别解释的问题)来了解进口商的需求，因为这类问题可以使进口商自由畅谈他们的需求。...*

谈判的第二个重要技巧是巧提问题。通过提问我们不仅能获得平时无法得到的信息，而且还能证实我们以往的判断。出口商应用开放式的问题(即答复不是“是”或“不是”，需要特别解释的问题)来了解进口商的需求，因为这类问题可以使进口商自由畅谈他们的需求。例如：“canyoutellmemoreaboutyourcampany?”“whatdoyouthinkofourproposal?”对外商的回答，我们要把重点和关键问题记下来以备后用。

发盘后，进口商常常会问：“cannotyoudobetterthanthat?”对此发问，我们不要让步，而应反问：“whatismeantbybetter?”或“betterthanwhat?”这些问题可使进口商说明他们究竟在哪些方面不满意。例如，进口商会说：“yourcompetitorisofferingbetterterms.”这时，我们可继续发问，直到完全了解竞争对手的发盘。

然后，我们可以向对方说明我们的发盘是不同的，实际上要比竞争对手的更好。如果对方对我们的要求给予一个模糊的回答，如：“noproblem”，我们不要接受，而应请他作具体回答。此外，在提问前，尤其在谈判初期，我们应征求对方同意，这样做有两个好处：一是若对方同意我方提问，就会在回答问题时更加合作;二是若对方的回答是“yes”，这个肯定的答复会给谈判制造积极的气氛并带来一个良好的开端。

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！