

谈判环境调研分析

谈判目标的确定

制定谈判方案

本章小结

## 2

## CHAPTER

# 商务谈判 前的准备



上一张



下一张

结束





上一张



下一张

结束



## 【学习目标】

认识到一定的政治、法律、经济、文化、社会等环境因素对商务谈判的影响，商务谈判者做好谈判前的调研与分析，有利于了解商务谈判的目的，并在此基础上制订切实可行的谈判方案，掌握商务谈判方案的组成内容，提高商务谈判者的综合能力水平。





上一张



下一张

结束



# 第一节 谈判环境调研与分析

## 一、商务谈判的宏观环境因素

### 1. 政治因素

- 国家对企业的管理程度
- 经济运行机制
- 谈判对手对该谈判的项目是否有政治兴趣
- 谈判对方当局政府的稳定程度
- 政府与买卖双方之间的政治关系





上一张



下一张

结束



# 第一节 谈判环境调研与分析

## 一、商务谈判的宏观环境因素

### 2. 宗教信仰因素

- 该国家占主导地位的宗教信仰
- 该宗教信仰是否产生重大影响





上一张



下一张

结束



# 第一节 谈判环境调研与分析

## 一、商务谈判的宏观环境因素

### 3.法律制度因素

- 该国家的法律制度
- 该国家法律的执行情况
- 该国法院与司法部门是否独立
- 该国法院受理案件的时间长短
- 该国执行其他国家法律仲裁时需要程序





上一张



下一张

结束



# 第一节 谈判环境调研与分析

## 一、商务谈判的宏观环境因素

### 4. 商业习惯因素

- 该国企业的决策程序
- 该国文字的重要性
- 该国家在洽谈和签订协议过程当中律师的作用
- 在正式的洽谈场合，双方领导及陪同人员的讲话次序
- 该国企业在进行业务洽谈时是否有商业间谍活动
- 该国家在商业活动中是否存在贿赂现象
- 该国家是否允许洽谈中同时选择几家公司作为对手进行谈判该国业务洽谈的常用语种





上一张



下一张

结束



# 第一节 谈判环境调研与分析

## 一、商务谈判的宏观环境因素

### 5. 社会习俗因素

一个国家或地区有着不同的社会习俗，这些习俗会自然或不自然地影响着业务洽谈的活动。





上一张



下一张

结束



# 第一节 谈判环境调研与分析

## 一、商务谈判的宏观环境因素

### 6. 商业习惯因素

- 该国家的外债情况
- 该国家的外汇储备情况
- 该国家货币是否可以自由兑换







上一张



下一张

结束



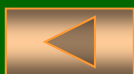
# 第一节 谈判环境调研与分析

## 一、商务谈判的宏观环境因素

### 7.基础设施状况

一个国家或地区的基础设施与后勤供应状况因素也会影响业务洽谈活动。





上一张



下一张

结束



# 第一节 谈判环境调研与分析

## 二、商务谈判的微观环境

### 1. 行业状况

现有的和潜在的行业规模  
分析、行业和产品生命周期分  
析、行业成本结构分析和决定  
行业成功的因素。





上一张



下一张

结束



# 第一节 谈判环境调研与分析

## 二、商务谈判的微观环境

### 2.谈判对手状况

- 对方的规模、增长率和盈利情况
- 对方目前和过去的战略
- 其企业文化及高层管理者的特点
- 其成本结构
- 其在管理、营销、财务、创新、服务等方面的优势与弱点；
- 对方的谈判风格





上一张



下一张

结束



# 第一节 谈判环境调研与分析

## 三、谈判信息资料的收集

- 从国内的有关单位或部门收集资料
- 从国内在国外的机构及与本单位有联系的当地单位收集资料
- 从公共机构提供的已出版和未出版的资料中获取信息
- 本企业或单位直接派人员到对方国家或地区进行考察，收集资料





上一张



下一张

结束



# 第一节 谈判环境调研与分析

## 四、谈判资料的整理与分析

- 鉴别资料的真实性与可靠性
- 分析各种因素与该谈判项目的关系，并根据它们对谈判的重要性和影响程度进行排队。





上一张



下一张

结束



# 第一节 谈判环境调研与分析

## 四、谈判资料的整理与分析

整理的四个阶段：

1. 对资料的评价
2. 对资料的筛选
3. 对资料的分类
4. 对资料的保存





上一张



下一张

结束



## 第二节 谈判目标的确定

### 一、谈判目标

谈判的目标实际上就是在谈判中所要争取的利益目标。

制定谈判目标应遵循：

1. 实用性
2. 合理性
3. 合法性





上一张



下一张

结束



## 第二节 谈判目标的确定

### 二、谈判目标的层次

#### 1. 最优期望目标

对谈判者最有利的一种理想目标，它在满足某方实际需求利益之外，还有一个“额外的增加值”。







上一张



下一张

结束



## 第二节 谈判目标的确定

### 二、谈判目标的层次

#### 2.最低限度目标

确定时主要考虑的因素：

- ① 价格水平
- ② 支付方式
- ③ 交货及罚金
- ④ 保证期的长短





上一张



下一张

结束



## 第二节 谈判目标的确定

### 二、谈判目标的层次

#### 3. 可接受目标

可接受的目标是谈判人员根据各种主要客观因素，通过考察种种情况，经过科学论证、预测和核算之后所确定的谈判目标，介于目标与最低限度目标之间的目标。





上一张



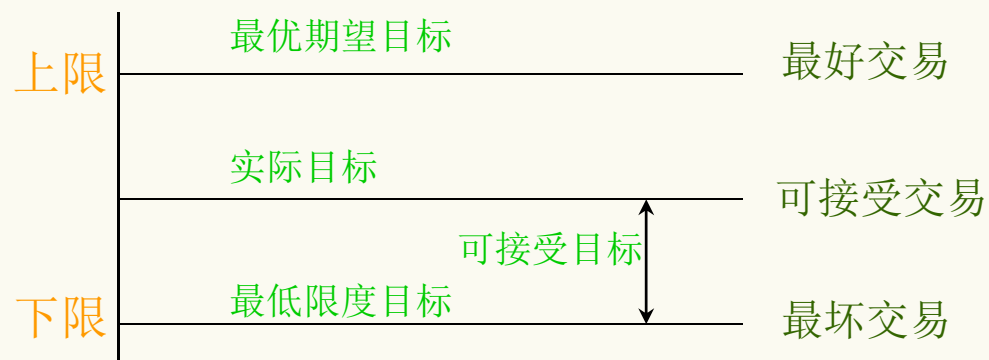
下一张

结束



## 第二节 谈判目标的确定

### 三、谈判的目标体系





上一张



下一张

结束



## 第三节 制定切实可行的谈判方案

### 一、合理谈判方案的现实标准

1. 相对合理

2. 理性

3. 特定的时间与条件





上一张



下一张

结束



## 第三节 制定切实可行的谈判方案

### 二、谈判方案的基本要求

1. 谈判方案要简明扼要
2. 谈判方案要具体
3. 谈判方案要灵活



## 第三节 制定切实可行的谈判方案

### 三、谈判方案的内容

1. 确定谈判的基本策略
2. 合同条款或交易条件方面的内容
3. 价格谈判的幅度问题



上一张



下一张

结束





上一张



下一张

结束



## 第三节 制定切实可行的谈判方案

### 四、评价和选择谈判方案

1. 确定出评价标准和方法
2. 对各个方案进行分析和判断
3. 分析形势变化，对执行方案将的具体影响、可能程度和不良后果
4. 写出评价报告供参考
5. 讨论定案





上一张



下一张

结束



## 本章小结

- 通过谈判的前期准备，获得至关重要的信息，获得与对方讨价还价的砝码，建立谈判者的信心，增加谈判的胜算。
- 谈判人员须了解的因素：**(1)政治；(2)宗教信仰；(3)法律制度；(4)商业习惯；(5)社会习俗；(6)财政金融；(7)基础设施状况。**
- 信息资料的整理一般分为四个阶段。
- 谈判目标主要有：最优期望目标、取低目标和可接受目标。
- 合理谈判方案的现实标准有：谈判方案要简明扼要、谈判方案要具体和谈判方案要灵活。

