

国际贸易谈判高手的必备素质和知识结构

文/鞠宁 任惠斌

一、谈判者应具备的素质及知识结构

谈判是一门综合的艺术，谈判者要想在谈判桌上做到赢得主动，就必需有全面的良好的个人素质和相关知识。谈判者必备的素质包括以下几个方面。

(一) 语言能力

熟练掌握和运用外语是谈判者应具备的最起码的基础。以国际贸易中最为通用的英语为例，一个合格的谈判者的语言能力应包括以下三个层次：

1、日常英语

这是从事涉外工作的基础。国际贸易谈判要求谈判者要有过硬的口语表达与交流能力。扎实的语言功底不仅有助于谈判的顺利进行，而且是与对手充分沟通，加深了解、最终变对手为合作伙伴的必需能力。

2、一般商务英语

指国际商务方面一般性内容的语言表达交流能力。内容涉及国际贸易相关的金融、营销等各方面。虽然不要求达到精通的水准，但由于这些方面往往是谈判中说服对方的论据来源，绝不能轻视。

3、外贸专业英语

是体现专业水平的关键。它包括国际贸易实务谈判的细节，需要大量的专业知识和专业词汇。由于它主要用于合同谈判的具体内容，所以要求谈判者不仅对其掌握准确而且要娴熟。

(二) 相关知识

语言只是谈判的工具，是交流的载体而已。而其内容才是核心。要求谈判者具有全面的相关知识。具体到商品贸易谈判，可分为以下两个方面：

1、贸易知识

主要包括贸易理论，国际商法，贸易惯例，国际金融，国际营销，特别是贸易实务操作方面的具体知识。谈判者可根据谈判具体需要有针对性的学习准备，但实务操作必须精确。

2、产品知识

产品知识内容应包括产品的基本性能和功能；在目前市场上的准确定位；与同类或替代商品相比该商品的优劣所在；产品的市场分布和在目标市场上的现行状况等。

(三) 相关能力

1、观察能力

谈判者在谈判中必须具有敏锐的洞察力，要能够及时发现对手的反应和心理变化并及时归纳，作为行动的依据。

2、表达能力

清楚表达自己的意思，是谈判者最基本的能力要求。此外还应在表达方面有吸引力，感染力和说服力等更高的谈判素质。

3、自控能力

谈判过程能够把握自己的行为不受情绪的影响，始终保持理性是商务谈判的必须条件。

4、判断能力

在准确观察的基础上，谈判者做出对谈判形势的正确判断是谈判取得成功的前提保障。

5、控制能力

驾驭整个谈判进程，控制局面使之对自己有利是谈判制胜的关键所在。

6、协同能力

谈判中与同伴的密切配合协调，相互补充提醒，会使谈判的成功来得更快。

二、谈判前应做好充分的准备

谈判桌犹如战场，周密的准备是谈判成功的一半。谈判前应从以下三个方面着手准备。

(一) 确定谈判目标

谈判目标应根据交易的性质、金额等情况具体确定。可设定最低标准和理想标准。最低标准是所涉产品成本与费用的总和，是谈判中必须死守的底线。理想标准是包含了预期利润的价格标准。要努力找到利润最大和对手接受可能性最大的结合点。

(二) 搜集谈判相关信息资料

包括贸易统计资料，进口国家政策信息，目标市场分析数据以及对对手个人信息等。只有谈判者平日的不断积累才能在谈判桌上做到左右逢源。

（三）制定有利的谈判实施方案

1、谈判日程的安排

日程安排应掌握以下原则。首先要节奏合适，要与产品介绍，现场参观相配合，促使对方做出购买决定。其次，在牢记对己有利原则的同时，必须把握好对方接受的可能性，要尊重对方。

2、谈判地点的选择

尽量争取主场作战，在谈判心理上使我方占上风。尽量避免在对方下榻处进行谈判，这容易使对方在心理上反客为主。如果必须客场作战，则应牢记必须是在有足够成交把握时再成行，否则会受不愿空手而归的心理影响，在谈判中被对方牵着鼻子走。

三、谈判中应掌握的技巧

（一）稳扎稳打，不可急于求成

谈判过程是比心理素质的过程。对谈判者来讲耐心和果断同样重要。急于求成的心态一旦被对手发现会使谈判格局急转直下，使自己处于被动挨打的地步。

（二）从高就低，留足让步余地

准确把握报价起点并控制好自高而低的幅度是谈判艺术的关键。既要为自己留有回旋余地，也要将让步幅度与对对手的观察判断相结合，尽可能在高位成交。

（三）把握节奏，争取谈判主动

谈判节奏的把握是争取主动地位的有效方法。有力时应穷追猛打，不利时应尽量放慢谈判进度。插入娱乐项目是调节谈判节奏，化解不利局势的有效方法。

（四）坚持原则，始终牢记目标

能够在谈判桌上做到不带入个人情绪，同时又不受他人情绪影响谈判心理的最高境界。谈判者应始终铭记谈判目标，做一个真正的生意人。

（五）以诚相待，变对手为朋友

交易先交心，做生意先做人。谈判对手总是从相互不信任开始，几经反复，长期交往，最终变为相互信任互惠互利的贸易伙伴。只有以诚相待，才能最终赢得谈判，赢得对手，赢得自己在贸易界的长足发展（作者单位：鞠宁/西安财经学院；任惠斌/西安工程大学）

相关链接

SA8000体系对提升我国企业国际竞争力意义及对策
跨国公司在华企业人力资源本土化战略研究
国际贸易谈判高手的必备素质和知识结构
迈向贸易强国之路的探究
跨国商务活动中的文化差异
发展离岸金融业务，促进企业国际化
正确认识加入WTO后的家用纺织品
人民币升值背景下的出口型企业策略

本网站为集团经济研究杂志社唯一网站，所刊登的集团经济研究各种新闻、信息和各种专题专栏资料，均为集团经济研究版权所有。

地址：北京市朝阳区关东店甲1号106室 邮编：100020 电话/传真：（010）65015547/ 65015546

制作单位：集团经济研究网络中心