

会员登陆 MEMBER LOGIN

用户名:

密码:

个人会员  企业会员

商务秘书

- ◆ [商务谈判技巧](#)
- ◆ [商务考察](#)
- ◆ [商务谈判前的各项准备](#)
- ◆ [商业计划的编写](#)
- ◆ [商务谈判艺术](#)
- ◆ [客户沟通的技巧](#)
- ◆ [谈判策略](#)
- ◆ [商务洽谈](#)
- ◆ [商业融资](#)
- ◆ [微笑与眼神](#)

活动竞赛

- ◆ [秘书竞赛领证通知](#)
- ◆ [秘书竞赛部分照片](#)
- ◆ [竞赛获奖选手晋级核准表](#)
- ◆ [竞赛获奖选手办证通知](#)
- ◆ [赛前提示](#)
- ◆ [竞赛考场安排](#)
- ◆ [竞赛赛程](#)
- ◆ [职工组竞赛名单](#)
- ◆ [学生组竞赛名单](#)
- ◆ [有关竞赛事项的调整](#)

当代秘书 >> 商务秘书

## 商务洽谈的概念和特点

作者: 李建南 发表时间: 2007-1-20 访问: 254次

### 一、商务洽谈的概念

商务洽谈又称经贸谈判或商事谈判。它从属于“谈判”这一范畴，但又有其自身特点。它既有别于一般意义上的谈判，也有别于政治、军事、文化、公民事务等谈判。

洽谈与谈判含义很接近。《辞海》解释“洽”为“协和、和睦”，“谈”即“讨论”、“彼此对话”，判即“评判”。洽谈与谈判并无本质区别，二者都是以“讨论、交谈”的方式来谋求一致，求得协和。不过，仔细分辨，两者也有细微区别：谈判偏重于对“分歧的评判”，即强调了谈之结果，而洽谈更侧重于谈之和睦融洽的气氛和方式的灵活。商务谈判相对于其他谈判形式，尤其讲究融洽、协和的交谈气氛——所谓“啄食气氛”。“洽谈”二字能更好地体现这一特殊谈判形式的特点。因此，习惯上称商务谈判为商务洽谈。

概言之，“商务洽谈”即指双方或多方就一切有形与无形资产的交易事务即商务进行有关物品数量、质量、特性、对价、收发货等事项的谈判与洽商，以便达成有利于双方的协议和合作的口头交际活动。

### 二、商务洽谈的特点

作为一种特殊的谈判形式，商务洽谈既有一般意义上的谈判的共性，又有自身独有的特点。这就要求谈判参与者首先熟知、把握商务洽谈的特点，

这样才能驾驭所拥有的专业知识和谈判技巧，才能始终掌握谈判的主动权。

### （一）商务洽谈具有一般谈判的共性

1. 施与受的互动性 谈判双方同时处于施与受的地位，进行各有所得，亦各有所失的平等的交流与合作。施与受的互动运动，推进了整个谈判的进程。

2. 合作与冲突的双重性 “冲突”的存在是各方之间进行谈判的必要条件。但是谈判双方都须具备一定程度的合作意向。这样才能使谈判有可能进行，才有可能解决冲突，达成利益一致的互补协议。

3. 非均等的互惠性 谈判是利益均沾、双方互惠的。但是，谈判的结果又往往是不完全均等的，谈判的一方可能获得的利益较另一方多些。导致谈判结果的不均等的主要原因是双方实力与谈判的经验技巧等方面的不平衡。

4. 谈判的“公平性” 所谓公平性，是指在谈判中，只要参与谈判的各方对谈判结果拥有否决权，则不论谈判结果实际上是如何不平等，其结果都被视为是“自愿之果”，因而，这样的谈判是公平的。

5. 理论与感情的兼容性 在谈判过程中，双方既要据理力争，又要辅以感情的“力量”。双方若能倾之以情感，将心比心，互敬互谅，就容易在感情上引起共鸣，逐步缩小或消除分歧，促成一致协议的达成。

### （二）商务洽谈的个性特点

1. 主体的多层性 商务洽谈的实质是经济关系的协调活动，而经济关系又是复杂的社会关系的一个重要方面。复杂的社会关系表现出的多层次性，如个人与个人间，个人与企业之间，企业与企业间，企业与国家间，国家与国家间，等等，又决定了经济关系必然表现出多层次性，从而决定了为调节经济关系而谈判的主体的多层次性。最低层以表现为个人间的经济关系的协调，如买卖双方的讨价还价。最高层次表现为国际间、国与国之间的经贸谈判。中等层次的谈判表现为企业间的经贸洽谈。

2. 主体之间的可选择性 商务洽谈的主要内容是调节经济行为的主体即买者与卖者之间的关系。而商品交换（或买卖）的市场准则之一就是自由选择。一方面，卖方可以选择买方，选择识货者；另一方面，买方也可以选择卖方，选择价廉物美者。也就是说商务洽谈行为主体存在双向选择性。选择的标准取决于洽谈的具体内容。洽谈对于选择的适当与否关系到能否顺利而经济（即时间和精力的节省）地实现洽谈目标。

3. 主体地位的平等性 从商品交换的角度看，商务洽谈的目的就是为了消除商品交换双方在价、量、质等方面的分歧，顺利实现交换。而商品交换的原则是等价交换。这一原则决定了交换（或洽谈）双方作为市场主体的地位的平等性，即无论组织大小、实力强弱、地位高低、身份贵贱，一旦进入洽谈“角色”，彼此都应互相尊重，平等相待，等价交换。

4. 洽谈方式的灵活性 商务洽谈与其他谈判形式，如政治谈判、军事谈判相比，在谈判方式上更具灵活性。只要能达成交易，洽谈方式除了正式的、当面洽谈之外，还可以辅以信函、电报、电传、电话等方式。而且，商务洽谈的成交方式也是多姿多彩的，或一手交钱、一手交货；或招标投标，一锤定音。

### 三、外经贸洽谈

#### （一）外经贸洽谈的概念和特点

外经贸洽谈又称国际商务洽谈，是指两个或两个以上处于不同国家、地区的自然人或法人之间为了寻求和实现自身的经济利益目标系列进行的面对面的交流、磋商，以达到调节经济关系的涉外经济行为。

外经贸洽谈涉及的内容很多，包括商务的进出口贸易、利用外资、引进技术、劳务合作、合资经营等。外经贸洽谈既然是种经济谈判活动，它就具有一般商务洽谈的共性；但由于其参与者来自不同的国家、地区，又必然表现出其相对的特殊性。

#### 1. 涉外性原则 外经贸洽谈涉及到不同的国家、地区间的经济利益关

系，具有浓厚的外交色彩，或者说，是经济上的外交。因此，外经贸洽谈具有高度的涉外原则性，必须遵循和平共处五项原则，符合外交政策和各项法令条例。

2. 商务的专业性 外经贸洽谈是以国际贸易往来为主要内容的谈判形式，这就使之在商务洽谈上表现出鲜明的专业性，无论是报价、还价，还是彼此的陈述都应表现出“国际性”，都应符合国际规范。

3. 法律的严肃性 由于各个国家、地区都有自己的法律、政策和保护本国对外贸易的制度，这就要求外经贸洽谈要在相应的法律依据上的针对性与准确性，在措辞上要符合国际商业法律语言的规范，以免引起不必要的争议、误会和纠纷，保证外贸活动的顺利进行，避免国家与企业的经济利益受损。

## （二）外经贸洽谈的注意事项

1. 坚定的原则性 外经贸洽谈是经济外交活动，它不仅涉及洽谈双方的经济利益，而且也直接关系到国与国（地区与地区）之间的经济利益关系乃至政治关系。因此，外经贸洽谈除了要遵循一般的商务洽谈准则，还要遵循我国的外交政策、原则。在洽谈中要坚持独立自主的和平外交政策，始终把国家的独立和尊严放在第一位。

2. 了解洽谈对手所在国(或地区)的文化风俗 来自不同国家、不同地区、不同民族的谈判人员，由于文化风俗的差异，决定了他们具有不同的立场观点、商业习惯、价值取向和思维方式，必然会对洽谈的进程和结果产生影响。参加洽谈者对洽谈对手所在国家或地区的文化习俗一无所知，无意间触犯对方国(或地区)的风俗习惯或生活禁忌，就很可能导致洽谈的破裂；反之，如能了解这些情况，则能创造良好的洽谈气氛，有助于洽谈的成功。

3. 了解洽谈对手所在国(或地区)的商人的谈判风格 各国、各地区因其特殊的地理位置和历史渊源，形成了各自的特殊的民族特点，这些特点在商人身上又表现为各种不同的谈判风格。如美国人谈判风格是：①精力旺盛，情感奔放；②业务上认真负责；③喜欢“一揽子”交易；④善于讨价还价；⑤重视商品的包装与装潢。日本人谈判时不太坦率，报价时水分太大，善于

“放长线钓大鱼”。韩国商人的逻辑性强，准备工作做得很充分，注重谈判的礼仪与气氛。德国人考虑问题周到，有系统，但缺乏灵活性；他们在谈判中对观点的陈述和报价都非常明确、坚决、清楚、果断，不轻易让步，但履约率很高。只有在洽谈之前，对对手的谈判风格进行认真分析、研究，制订相应的周密的对策，才能做到知己知彼，百战不殆。

(作者单位：湖南财经学院)

[上一篇](#)： 商务口才的概念

[下一篇](#)： 商务洽谈的一般程序

| 发表评论                                  | 最新相关评论 |
|---------------------------------------|--------|
| 用户名： <input type="text"/>             | 暂无评论   |
| 密 码： <input type="password"/>         |        |
| 验证码： <input type="text"/> 2747        |        |
| <input type="text"/>                  |        |
| <input type="button" value="发表我的评论"/> |        |

友情链接：[环球政务网](#) [中华秘书网](#) [四川秘书网](#)

博客友情链接：[潜人才BLOG](#)

[版权信息](#) | [联系我们](#) | [广告服务](#) | [关于我们](#) | [加盟合作](#) | [会员服务](#)

Copyright 2006 www.ddmisu.com Inc. All rights reserved. 当代秘书网

湖南省秘书学会 联系电话：0731-2215063 传真号码：0731-2218084

湖南师大文学院考培中心 联系电话：0731-8644039

[湘ICP备06013617号](#) 长沙智诚网络提供技术支持