



锦囊一

面对面谈判

面对面谈判，就是指谈判双方直接地、面对面地通过语言进行沟通和交流的谈判方式。谈判双方总是可以直接对话，不仅是语言的直接交流，而且各方均能直接观察对方的仪表、手势、表情和态度，正是这些构成了面对面谈判独特的优势。

面对面谈判的优点：

1. 谈判具有较大的灵活性。
2. 谈判的方式比较规范：开局——报价——磋商——成交与签约。
3. 谈判的内容比较深入细致。
4. 有利于建立长期的贸易伙伴关系。

面对面谈判方式的适用范围：

1. 议题比较复杂的贸易谈判。
2. 比较重要的谈判。
3. 大型谈判。
4. 首次交易的谈判。
5. 其他有必要面对面进行的谈判。



锦囊二

电话谈判

电话谈判，就是借助电话通信手段进行信息沟通、协商交易条件，寻求达成交易的一种谈判方式。电话谈判方式与面对面谈判方式的不同点在于：一个是远距离不见面的磋商，而另一个是近距离面对面的磋商；其相同点在于都是用口头语言的表达方式进行磋商的，而且电话谈判方式也包括探询、约谈、成交、签约等不同步骤。

电话谈判的优点：

1. 方便、快捷。
2. 说话直截了当。
3. 可以忽视身份的差异。
4. 电话中可以防止自己的信息的流出，可以控制信息的流量。
5. 在电话中，假如对方说话不中听，或者对方输出的信息足够了，己方可以非常直接打断或转换话题，而不会显得不礼貌。
6. 可以降低谈判成本。

电话谈判方式的适用范围：

1. 为了与谈判对手快速沟通、尽早联系、尽快成交时，电话谈判是达到这一目标、取得谈判成功的捷径。
2. 为了取得谈判的优势和地位时，可以采用电话谈判方式，并且应该主动打电话给对方。
3. 为了使商务信息保密起见，宜采用电话谈判的方式。
4. 为了缩小谈判双方地位的悬殊差距时，电话谈判能收到预想的效果。
5. 想要拒绝谈判对手，或者想中断谈判时，采用电话谈判再合适不过。
6. 故意表示对某项业务或某个谈判不关心，或故意表示我方谈判态度强硬和立场坚定时，采用电话谈判方式进行，比采用面对面谈判方式通常效果更好。



锦囊三

书面谈判

书面谈判，也叫作函电谈判，在国际商务活动中，书面谈判是通过信件、传真、电报、电子邮件等方式来进行的。适用于单一商品、传统商品和老客户之间的交易谈判。在国际贸易的商务谈判中使用最普遍、最频繁。

书面谈判的优点：

1. 方便、准确。
2. 有利于谈判决策。
3. 材料齐全、有据可查。
4. 节省时间和成本。
5. 在多国具有法律效力。