



锦囊一

谈判的局中阶段，包含报价和合同条款磋商，是谈判的核心阶段。在这个阶段，双方就商品名称、规格质量、包装方式、订货数量、单位价格、交货期和支付方式、运输、保险、异议与索赔等问题要进行多个回合的讨价还价。可以说既是双方各自意志的集中体现阶段，也是双方矛盾的激烈碰撞阶段。



锦囊二

磋商的过程和结果关乎谈判双方最终的利益分配，决定着双方各自需求的满足程度。因而，选择恰当的策略与技巧展开磋商，无疑是上策。

下面介绍一些国际商务谈判的局中阶段常用的策略与技巧。局中常用的五大谈判策略有：

1. 报价策略：顺利开局之后，报价阶段在国际商务谈判当中至关重要。报价要讲究方式、时间、时机和技术。

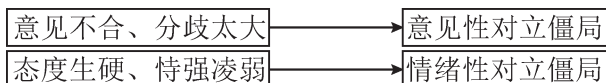
2. 进攻策略：向对方发起进攻，即主动提出我方条件（品名、规格、数量、包装、交货期、支付条件、单价等，以价格为核心）。

3. 防守策略：针对对方的进攻做出防守，即还价或还盘，前者为反向提出单一条件，后者为反向提出综合条件。

4. 让步策略：国际商务谈判自始至终是利益的争夺，也贯穿理性的取舍。在这一阶段，让步成为绕不开的话题。让步是双方在交易条件上的相互退让，它充分体现了国际商务谈判的合作性特征。佛教禅宗哲学认为，“舍”“得”二字互为因果。舍是手段，得乃结果。舍弃世俗的利益，精神的升华就在彼岸。国际商务谈判中，道理其实是一样的。让步并非单方面一味退让，而是一项双方合理取舍、有舍有得的大智慧。让步的频率、幅度、时机都需要仔细琢磨，才能收到预期效果，同时不致一方损失过大。

5. 僵局策略：国际商务谈判中有时在磋商与成交之间有这样一种暂时阶段，即僵局阶段。即双方条件已经摆明，但不再互相让步，无法达成一致、又不宣布谈判中止。

谈判中出现僵局主要有两种原因引起：



国际商务谈判进入僵局阶段，是进还是退，给双方造成极大压力。进，可能造成利益损失；退，前期谈判中投入的时间、精力、金钱会成为无法收回的沉淀成本。僵局可能是双方谈判的自然结果，但如果故意制造僵局或主动维持僵局，以及打破僵局，则也可能是有意为之的谈判策略。



锦囊三

以上策略可以通过具体的技巧来实现，如下表：

谈判局中策略、技巧、应用对照表

策略	技巧	应用于
报价	<ul style="list-style-type: none"> ● 低价高报 ● 高价低报 ● 抢先报价 ● 后发制人 ● 先询后报 ● 主动发价 ● 奇数定价法 ● 差别报价法 ● 价格分割法 	报出我方要价
进攻	<ul style="list-style-type: none"> ● 集中精力攻击一点 ● 全线进攻，多点攻击 ● 软硬兼施 ● 吹毛求疵 ● 制造竞争 ● 虚张声势 ● 各个击破 ● 实施威胁（压迫式威胁、胁迫式威胁、自杀式威胁） 	先发制人或索要让步
防守	<ul style="list-style-type: none"> ● 极限控制（预设权力极限、设置财政极限、施加政策极限） ● 先例控制 ● 疲劳战术 ● 以攻为守 	抵御对方进攻
让步	<ul style="list-style-type: none"> ● 只在最需要的时候才让步 ● 限制单次让步幅度，比如 2% ● 让步须有对价 ● 欲擒故纵，交换让步； ● 控制让步频率 	欲与对方达成一致
僵局	制造僵局 维持僵局 打破僵局（让步法、威胁法、时间极限法、软硬兼施法、变题法、场外缓解法）	索要让步未果/ 搁置争议/ 追求积极结果