

锦囊一

众所周知，包装分为内包装（Packaging）和外包装（Packing）。内包装用来保护、陈列或说明商品，而外包装则仅用在仓储及运输过程中的保护上。外包装若不够坚固，仓储运输的损坏太大，会降低作业效率并影响利润。外包装若过度，则增加供应商成本，采购价格势必偏高，导致商品的价格缺乏竞争力。设计优良的内包装往往能提高客户的购买意愿，加速商品的回转；合理适度的外包装则能使贸易双方达到共赢。在国际贸易合同执行过程中，贸易双方通常会基于以下几种原因就变更商品的包装方式条款进行谈判：

1. 从生产的便利性来看，商品的包装如果不符合合同条款，达不到行业标准，不能配合运输、装卸设备等的要求，不能与生产工艺和流水线作业相配合，那就必须进行商品包装的变更。

2. 从运输的便利性来看，商品的包装如果没有考虑到商品从生产线到消费者手中，各种场合及条件下运输的便携性、安全性、完整性，阻碍了搬运和运输过程中的高效性，那就必须进行包装变更。

3. 从销售的便利性来看，如果商品的包装不能正确、直观、高效的传递商品信息，那就要对原有包装进行变更。

4. 从消费的便利性来看，如果商品到达消费者手中，由于包装问题预诱发安全隐患，包装不能正常开启，包装不便于携带，那也应该对原包装进行适当变更。

5. 从环保的便利性来看，产品的包装需要尽量选用环保材料，避免污染环境；尽量使用可回收方式包装，减少资源浪费；尽量采用简洁方式包装，杜绝过度包装带来的垃圾回收困难，否则就要进行包装变更。

锦囊二

商务谈判作为一种经济活动，策略使用得当与否，直接关系到整个商务谈判的成败。下面就来介绍几种在变更包装方式谈判中常见的友好合作式谈判策略：

1. 刚柔并济

刚柔相济是谈判中语言和态度软硬结合，斗争和妥协结合的一种策略。在商务谈判中讲究刚柔并济，主要是说在谈判中既不能一味地刚，也不能一味地柔，而是要根据谈判所涉及的问题适时调整谈判策略，有进有退。谈判的本质是一种博弈，是一种对抗，是寻求利益上的均等和妥协。刚柔相济让谈判双方表面上都有主动权，只是权重大与小罢了。

2. 相互体谅

商务谈判从根本上说是谈判双方相互寻求利益满足的过程，其表现形式就是既合作

又竞争。相互体谅是避免谈判陷入僵局所采取的一种真诚合作的态度。在谈判中，谈判双方出现意见分歧，利益冲突在所难免，若各持己见，互不相让，就容易出现双方的对峙局面，即僵局。僵局常常使谈判双方陷入尴尬难堪的境地，既影响谈判效率，又挫伤谈判人员的自尊心，更影响谈判协议的达成。当然，出现僵局并不等于谈判的破裂和终结，但会严重影响谈判的进程，造成双方关系紧张，因此，应尽力避免在谈判中出现僵局。

相互体谅是双方在谈判中相互尊重、认同对方，在一些问题上发生分歧时平心静气地考虑双方的需要和意见，以宽容、理解的心态，友好协商，共同探讨满足双方需要的各种可行途径。不要在抓住对方弱势或缺失的地方得理不饶人，步步紧逼。将心比心、求同存异的大度会给己方带来其他方面的回报，对于以后的合作会更加有利。相互体谅时应持有基于双赢谈判理念的谈判态度。谈判是一个互惠的过程，互利是谈判的基础。如果其中一方只顾己方利益，丝毫不体谅对方的利益，其结果是，要么对方无奈被迫接受，要么导致对方退出谈判，宣告谈判破裂。无论哪一种都不能算作真正意义上的成功的商务谈判。一场成功的商务谈判每一方都是胜者，就其结果来说应该是双赢。

3. 底线界清

底线界清是谈判之前确定的己方必须守住的利益的最低防线，是谈判者事先设定好一个能接受的最坏结果。无论如何，即使谈判破裂也不能弃守。失去这个最后的防线，己方通过谈判寻求的利益不能得到满足，谈判也就失去了意义；高于底线的谈判结果是己方希望的，也是可以接受的。底线的确定必须有一定的合理性和科学性，在变更包装条款的谈判中，买卖双方都应充分了解产品对包装的需求和要求，就细节问题充分沟通协商，从而达到双方共同期待的预期目标。