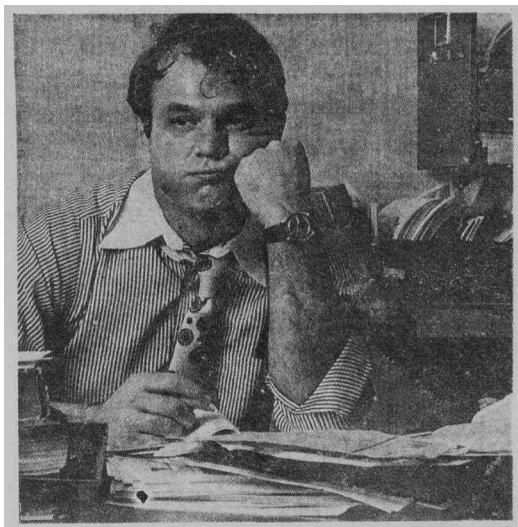




商务谈判的准备

• 龙学超

系统地计划和准备是取得商务谈判成功的重要因素,在准备阶段如能遵循有系统的方法,大多数公司可达到其出口目标。

关键因素

• 熟悉本方状况

商务谈判准备中的第一项是要明确你计划达到的目标是什么。目标应明确、实际且按优先顺序确定,切忌把愿望与目标混为一谈。

熟悉自己的状况意味着要了解本公司的长处和弱点。如果你是享有国际信誉的优质产品的出口商,与其他供应商相比你可能被认为具有一种优势,在谈判期间需要时可提出。与此同时,弱点也需明确并在可能时采取措施改进这些不足。在谈判的关键时刻对方可能把公司的弱点公开以获得最大限度的让步。虽然有些弱点无法消除,但可把其它弱点减少或转化成长处。

中小规模出口商往往把自己视为处于弱势地位。如果你是代表一家生产能力有限的小出口公司进行谈判,谈判期间你可强调间接成本低、生产过程灵活机动、转换生产线时间最少及愿意接受小批量定货,以把这种弱点转变成一种长处。出口商们常常未能清楚地认识到许多弱点在不同的商业环境中可变成长处。

• 熟悉对方状况

弄清对方目的的最好方法是设身处地为对方要达到的目标及其长处和弱点进行设想,并在谈判期间进行检验。还可搜寻各种信息的原始资料以了解对方的详细情况。例如,过去的客户、商业银行、贸易专员、咨

询公司和法律事务所、商会和贸易协会等。这些单位可能提供对方的详细情况。

在谈判准备过程中,了解对方的长处和弱点及对方的目标和优先考虑重点是重要的组成部分。这些因素有助于制定谈判策略、战术及还价。

• 熟悉本方竞争对手

在双方间的销售谈判中,由一个或多个竞争者组成的无形的第三方常常影响谈判成果。例如,对方会提出竞争对手可以做得更好,而多次要求出口商改变报价。因此,除非你事先对这种情况有所准备且拿出对策,否则你可能会在谈判中难以取得理想的成果。

谈判前对竞争对手进行调查研究以确定其长处和弱点是必要的。虽然竞争对手有可能提出比你公司条件更优的报价,但由于全面能力不能接受定货。如果了解了这种信息,有助于你坚持要求提高你方报价。

在收集竞争对手的信息方面,应提出下列问题:

- 1、对于这笔交易,谁是我们的竞争对手?
- 2、与这种竞争对手相比,我们的长处是什么?
- 3、与竞争对手相比,我们的弱点是什么?
- 4、在这些谈判中,竞争对手影响本公司目标的程度如何?

• 熟悉本方的让步范围

准备工作的一大决定性要素是确定本方的让步范围——如果本方是出口商,确定最低价;如果本方是进口商,确定最高价。在谈判前阶段,各方必须确定界限,超过此界限便不再有谈判的基础。例如,作为一名出口

商,根据你方产品的详细成本计算和其它有关的费用,你应知道在什么水准,销售会赚不到钱;同样,如果你是一个进口商,你必须事先确定可以接受的最高价和条件。这两者之间的差额便是协定范围。

因此,作为一名出口商你方的开盘价应介乎你方产品可接受的最低价和你估计可被对方(进口商)接受的最高价之间的某一价位。你方的最初报价应是现实的、可信的和合理的,以鼓励对方作出响应,这点非常重要。例如,开盘价位对你非常有利但缺乏根据,可能导致缺乏信任感,使对方采取更加强硬的战术。

一般地说,制定报价的上限或下限时,有经验的谈判者会给自己留有足够的选择范围以便操作。在制定上下限时,应自问:

- 1、我愿意接受的最不利报价是多少?
- 2、我期望的最佳报价是多少?
- 3、我认为最可能获得的报价是多少?

● 制定策略和战术

策略应根据在即将来临的谈判中你公司的目标、你方对对方的目标和情况的了解、竞争者的存在和长处,以及其它有关信息进行准备。作为一名谈判者,你有竞争姿态或合作姿态等多种选择。每一次谈判都是一种需要具体策略和合适战术的独立局面。例如在某些情况中,首先作出让步的谈判者可能会被认为是处于弱势,从而鼓励对方迫切要求作出更多的让步,而在其它情况中,同样的举动可能被认为是一种要求互惠的合作迹象。不过,无论何时报价,这些报价都应是合理的有根据的。

在设计策略和相应的战术时,应对你方行为的长期影响予以考虑。如果你与同一买主进行出口业务有些年头,在谈判中你可能得采取一种合作的策略。这意味着双方将愿意分享信息、相互让步及寻求一种相互有益的成果。

在国际商务中,对一笔交易考虑有助于建立稳定业务关系的合作策略是为了双方的利益,而且在这种关系中各方均会发现它对促成协议的成功有利。但纯粹的合作策略或许是不切实际的,因为对方将寻求把他的利益扩大到最大限度,因此采取合作与竞争两者相结合的策略是可取的。

作为一位商务谈判者,如有必要,你事先需计划可作何种让步,计算其代价并决定怎样及何时作出让步。成功的谈判者认为其作出让步的时间选择和方式与其让步的价值一样重要。例如,你这样作出的一个小小让步,对方觉得大获其益,如果对方认为获得了合算的让步,它可能会更加予以合作且会向你提供更优的报价予以回报。

让步的时间选择在谈判的准备阶段和实际谈判阶段都极其重要。如果谈判最后时限迫近又尚未取得一致,在达到一项协议的时间压力下,有一方可能接受比最适度更差的成果。同样,参加谈判的人员无充分准备,可能作出不必要的让步。

要避免这些短处,应留足够时间来完成各种准备研究及与对方相互影响。如果谈判者经验不足或是进入一个新市场,更应如此。

(资料来源:《国际贸易论坛》1996.2)

床上用品从保暖走向保健

据行家介绍,随着人们健身意识的日益增强,保健式床上用品的种类将随着现代科学技术的发展变得越来越多,越来越别具一格,其销势必然看好。

香被,选用高科技产品“九曲纤维”做絮料,放入长效固体夜来香型、桂花香型、茉莉花香型等香料,经高温浸泡定型固香。香被具有提神、醒脑、解乏、催眠等多种保健作用。

药枕,市场上销售的药枕多是动用现代科学技术,对传统的药枕配方进行综合测定之后生产的,它对于神经衰弱、失眠、颈椎病患者具有比较理想的疗效。

气垫,床垫一般是用稻草、棕丝或破旧的棉絮充当,大都比较简易。利用空气压缩产生弹性的原理,生产各式床垫和枕芯、坐垫、靠垫等用品,这些气垫一问世便成为不可多得的保健佳品。

如今,家庭装饰装修热已成为市场消费热点。同时,一种令人担忧的问题也随之出现。许多家庭在搬进装修一新的居室后不久,有的人出现皮肤瘙痒、气喘、胸闷等症状,这是因为使用的装饰装修材料中含有有毒气体或物质,如甲醛、二甲苯、氯乙烯、氰化氢等,这些有毒气体不断散发,严重污染居室环境,威胁人们身体健康。为此,有关专家呼吁大力开发“绿色建材”。

所谓绿色建材是指具有无毒、无污染、无害、防水、防磁、多功能等特点的建筑材料,目前常见的有软木地板、多功能陶瓷、全瓷砖等。这些建材多是利用城市固态废弃物采用先进的清洁生产技术生产,开发绿色建材就是变废为宝,可大大地节省能源,节省资源。

多生产

无毒无害建筑材料