

2023年商务谈判的重要性论文题目(精选5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

商务谈判的重要性论文题目篇一

所谓“知己知彼，百战不殆”。在商务谈判活动中，对有关的信息的收集、整理非常重要，搜集的信息越多、分析得越彻底，就越具备谈判环境的把握能力，谈判的可能性就越大。掌握商务谈判技巧有助于形成良好的合作。下面本站小编整理了商务谈判技巧的重要性，供你阅读参考。

一、争取谈的机会在同质化竞争愈演愈烈的今天，机会的争取显得越来越重要。

这里先引用一个真实案例。北京有一家大型外向型企业，为了开拓海外市场，需要商业银行提供配套的金融支持。由于该客户议价能力很强，为了追求更多的金融支持，该客户采取了向北京各家商业银行发放招投标文件的方式，从中筛选符合条件的合作银行。招投标文件很简单，向银行提出10个条件判断题，要求参与招投标文件的银行据实回答是或否。建行北京分行参与了此次竞争，但在接到客户的招投标文件后，该行发现，客户提出的10个问题，都超出了分行的授权范围。出于诚信原则，该行在招投标文件上都选择了否定回答。结局不言而喻，北京建行直接丧失了下一轮竞争的机会。

营销经验告诉我们，客户的第一印象非常重要。第一印象的丧失，以后我们争取客户往往要花费12倍的精力和代价。

商务谈判要求我们必须进行谈判态势的分析，做出最理想的抉择。在上述的招标案例中，客户是各家银行都在竭力争取的优质客户，对这类客户的营销应首先确保获得谈判的机会，北京建行失去这次机会，是因为在招标书中轻易地对客户说了“不”。

如果我们能换一个角度积极应答，也许会有不同的结果：客户提出的10个问题，我们不一定也不可能全部给予肯定应答，这不符合我们的从业规定和职业操守。但我们可以从中选择3-4个甚至更多的问题进行肯定回答，虽然不能满足客户的所有需求，但至少给客户留下了一个积极或较好的印象，为下一步的商业谈判创造了积极的机会。即使竞争不成功，也为我们后续的营销预留了合作空间。

二、精准把握客户需求创造谈判机会，是商业谈判的基础；找准客户需求，是商业谈判的前提。

在商业谈判中，谈判技巧等固然重要，但是最本质、最核心的是对谈判的把握，而这种把握常常是建立在对谈判双方背景的把握上的。结合我们的金融产品销售工作，就是不仅要注重建行产品的资源和能力，还要重视客户的环境情报，也就是对客户有尽可能多的了解，准确把握客户的真正需求。只有知己知彼知势，才能获得胜利。

有这样一则老太太买李子的故事。一位老太太到市场去买李子，走到第一个摊位前，摊主介绍道：“我的李子又大又红又甜”，老太太摇摇头走了。走到第二个摊位，摊主说：“我这什么样的李子都有，甜的、酸的、大的、小的、国产的、进口的，应有尽有”，老太太尝了尝酸李子，真的很酸，就买了两斤。路过第三个摊位时，摊主热情地与老太太打招呼，问道：别人一般都买又大又甜的李子，您为什么买酸李子啊？老太太说：“儿媳妇有了，想吃酸的”，摊主说：“恭喜您，要抱孙子呐！儿媳妇想吃酸的，肯定是个大胖小子”，老太太听得乐呵呵的，摊主马上接着说：“但您知道

孕妇最需要什么营养吗，那就是维生素，含维生素最多的水果就是猕猴桃，我给您优惠价，您买回去后，儿媳妇肯定高兴”。老太太非常高兴，买了5斤猕猴桃。临走，摊主又说“我这儿的水果品种全而且特别新鲜，以后欢迎您常来，我给您最优惠的价格。第三摊主从此又多了老太太这个忠诚客户。

我们来分析下这个故事：第一个商贩品种单一，而且不了解客户的需求，所以销售失败；第二个商贩有着全面的产品，所以实现了一定的销售；而第三个商贩通过主动询问准确把握了客户需求，通过精准营销成功销售了自己的产品。第三位商贩之所以赢得了客户，关键就在于他成功掌握了客户的真正需求，并为之提供了合适的产品。

由此可知，一场商务谈判能否取得圆满的结果，不仅取决于谈判桌上有关策略，战术和技巧的运用，更依赖于谈判之前充分、细致的准备工作。目前，正在实施的网点销售模式转型要求我们由被动销售向主动营销转变，由无目标狂轰滥炸向精准营销转变，这与上述第三位商贩的做法是相吻合的——如果平时注意对情报的收集和整理，在谈判中往往能够游刃有余，获得成功。

三、报出让客户满意的价格。

价格虽然不是谈判的全部，但毫无疑问，有关价格的讨论依然是谈判的主要组成部分。在我们产品营销的实际工作中，价格往往也是客户最关注的问题，对于客户来说，当然是在满足需求的基础上价格越低越好，很多没有成功的营销也是因为双方价格上的分歧而最终导致不欢而散。

商务谈判的重要性论文题目篇二

服饰礼仪是国际商务谈判中最基本的礼仪。得体的服饰，不

仅是个人仪表美、素质高的表现，而且是对他人的尊重。商界历来最重视服饰规范，服饰是商人成功的关键。对国际商务谈判这种正规场合更是要求穿得传统、庄重、高雅。对于男性，一般应穿西装系领带，一套非常合体的深色套服—通常是蓝色、灰色或黑色—会适合大多数国家，甚至包括出席谈判宴会或看演出。对于女性，职业套装则是最佳选择，这在世界任何地方都适用。男性切忌穿非正式的休闲装，运动装；女性切忌穿得太露、太透，也切忌佩戴太多首饰，适当点缀一、两件即可。无论男性或女性，稀奇的发型、过分的化妆、大量的珠宝、浓浓的香水味都会损坏商务职业人员的形象，给外国商人送去错误的信号。

中国有句俗语：穿衣戴帽，各有所好。在日常生活中是这样，可在国际商务谈判中却是大忌。

二、见面礼仪

见面是商务谈判中的一项重要活动。见面礼仪主要包括介绍礼仪和握手礼仪。介绍一般是双方主谈各自介绍自己小组的成员。顺序是女士优先，职位高的优先。称呼通常为“女士”，“小姐”，“先生”。中国人有一个称呼叫“同志”，翻译成英语是“comrade”，在西方的某些国家，意思是“同性恋”，所以为避免误会，在商务谈判中应禁用此词。

握手是中国人最常用的一种见面礼，也是国际上通用的礼节。握手貌似简单，但这个小小的动作却关系着个人及公司的形象，影响到谈判的成功。

握手的力度。中国人初次见面，通常是握到为止，一般不会过重。而欧、美人则喜欢用力握对方的手，握得太轻则被认为是软弱、没有信心的表现。

握手的时间。握手的时间不宜太长，也不宜太短，国际上通用的标准是三秒钟左右。但老朋友重逢，或谈判中达成了一

项重大协议，或谈判成功签字后，握手的时间可略长。

握手的顺序。女士先伸出手，男士一般不先伸出手。在场人员较多时，要稳步寻找握手对象，防止交叉握手、争手的情况发生。

握手时伴随的动作。握手时，双眼要正视对方，面带微笑，以示致意；不可东张西望，或面无表情。东张西望显示心不在焉，面无表情显示不友好，二者都缺乏对别人的尊重。

当然，在有些国家见面时并不握手，譬如日本常采用鞠躬的方式，泰国采用双手合十的方式，法国人采用亲吻的方式，阿根廷人不仅亲吻而且拥抱，男人亲吻女人，女人亲吻女人，但男人不亲吻男人。而在大多数非洲国家中，习惯用身体打招呼——长时间地把手放在客人的肩上。至于选择采用何种见面礼仪，应视不同文化而定，入乡随俗是上策。

三、洽谈礼仪

商务谈判的过程，就是双方洽谈的过程。任何成功的谈判，都是双方洽谈的结果。而任何洽谈，都有一定的礼仪。要想洽谈成功，就必须遵守洽谈礼仪。

语言礼仪。语言是人类进行信息交流的符号系统。谈判语言要做到既恰当又礼貌。所谓恰当，就是根据谈判需要，该明确时明确，该模糊时模糊。所谓礼貌，就是言语、动作谦虚恭敬，不讲粗话，侮辱人格的话。

非言语礼仪。非言语沟通是指不通过语言而传达出意思的沟通。有关研究表明，一个人所用的词语远不及形体语言所传递的信息重要。据研究者估计，观众只能听懂整个信息的实际内容的10%，大约30%归功于一个讲话人声音的高音和次中音，60%的信息来源于非言语交流。非言语礼仪包括目光礼仪，面部表情礼仪，手势礼仪，身体空间礼仪及沉默礼仪。非言

语礼仪是一门真正的艺术—主要由于它随着文化的不同而有很大的出入。在一种文化中的欢乐的手势，可能在另一种文化中表示粗野的侮辱。点头，在中国、美国和加拿大，表示“同意”。但在保加利亚和尼泊尔，点头表示“不同意”。同日本人讲话时，他们点头仅表示“理解”，并不表示“同意”。美国人认为眼睛正视对方是诚实和真诚的象征；而在日本和中国则认为是不礼貌的。

四、馈赠礼品礼仪

馈赠礼品既是国际商务谈判中的一种润滑剂，又是一种文化地雷阵，因为它一方面能加深感情，促进与客户的关系，另一方面却又由于文化差异而犯种种禁忌。赠酒在法国很流行，尤其是备受法国人欢迎和引以为豪的红葡萄酒或白葡萄酒，但在阿拉伯国家却是禁品。赠送绿色领带给沙特阿拉伯人会大受欢迎，因为绿色是穆斯林喜欢的颜色；但赠送给捷克人则意味着断绝关系，因为绿色在那里是毒药和毒素原料的象征。欧美人较重视礼物的意义，而不在价值，礼太重则有贿赂之嫌；而在亚、非、拉国家，礼太轻则不受欢迎。在中国，送礼以双数为吉祥；在日本则以奇数表示吉利。在美国，收到礼品时应当场打开，然后对礼品大加赞赏(即使你不喜欢)，并对送礼者表示感谢；而在日本，除非应送礼者请求，否则当面打开礼物是不礼貌的。

商务谈判的重要性论文题目篇三

商务谈判不仅仅是谈判各方基于经济利益的交流与合作，也是各方所具有的不同文化之间的碰撞与沟通。谈判会受到各自国家，民族的政治、经济、文化等多种因素的影响，而其中最难以把握的就是文化因素，相当一部分谈判因此而失败，这就直接影响了商务活动的进行。

而我们所讨论的礼仪正是文化因素的产物，懂得把握和运用商务礼仪，将会为商务谈判的成功奠定基础，甚至在某些情

况下，它可以决定一次商务谈判的成功与失败，具体表现在：

在商务谈判前一般公司都要为公司谈判做准备，这时候运用到的礼仪包括个人形象礼仪、谈判环境布置礼仪等。

1、帮助谈判人员塑造形象

在商务谈判中，交易双方可能并不了解，而个人形象往往是企业形象的代表。有这样一种常见的现象：在商务活动中，一方往往通过对方的仪容仪表、举止言谈来判断对方，并通过对方来分析他（她）所代表的企业的可信程度，进而影响与其交往的程度。

由此可见，在商务活动中，双方人员的高尚道德情操，彬彬有礼的言谈举止，渊博的知识，得体的礼遇，都会给对方留下深刻的印象，并对企业产生好感，减少谈判阻力，推动交易成功。

2、创造良好的谈判环境

一个企业，如果能够热情周到、大方得体地接待客户，想对方之所想，帮助对方解决困难，解决疑问，尊重对方，就会使客户感到你是有诚意的，乐意同你打交道。在一个宽松和谐的氛围中谈判，就会自然地缩短双方的距离，容易找到一个双方均能接受、彼此都可受益的结合点。

在谈判中运用到的礼仪包括第一印象、见面礼仪、沟通交谈礼仪等。

1、良好的第一印象

与客户会晤时留下的第一印象，往往影响到日后两者之间的关系。，掌握了商务礼仪有助于塑造个人素养和形象，给客户留下美好的第一印象。

2、见面礼仪

在商务谈判中免不了有一些礼仪客套，如何才能表现个人绅士风度呢，主要从握手、介绍、名片、交谈以及一些个人举止方面进行体现，学习了商务礼仪之后能够很好的把握这些。

比如：，在一步之距时，以握手表示欢迎。握手之后立即递上名片。身为主人你应先递上名片表示急于认识的诚意。在收下对方的名片之后，应看一遍对方的姓名、职称以示尊重，看完后应将名片慎重地放进皮夹或名片夹中。

3、沟通交流礼仪

谈判就是游交流，掌握好与客户的沟通礼仪有利于策略的变通，对于言语策略来说，同样，有多少种情景就有多少种谋略。比如模糊语言是一种“消极礼貌”策略，但在商务谈判中它还可以是一种谈判策略，促成谈判的顺利进行。在被问及无法精确回答的问题时，一种有效的策略就是用宽泛的模糊语言来回答。模糊回答可以减少对对方面子的威胁，又给自己留出余地。

1、签字厅的布置

由于签字的种类不同，各国的风俗习惯不同，我国一般在签字厅内设置长方桌一张，作为签字桌。在布置签字厅的时候有很多细节需要掌握，因此必须要求工作人员掌握商务礼仪规范。

比如：总原则是庄重、整洁、清静。标准的签字厅应当室内铺满地毯，除了必要的签字用桌椅外，其他一切的陈设都不需要，正规的签字桌应为长桌，其上最好铺设深色的台呢。

2、签字仪式程序的掌握

以我国为例，双方参加签字的人员进入签字厅。当签字入座时，其他人员分主方、客方，按身份顺序排列于各方的签字人员座位之后。主签人在签完本国保存的文本后，由助签人员互相传递文本，再在对方保存的文本上签字，然后由双方签字人交换文本，相互握手。有时签字后备有香槟酒，共同举杯庆贺。

礼仪在商务谈判中的重要性总体来说，就是商务人员的素质修养和个人素质表现的竞争，有助于建立良好的人际关系。给对方留下深刻的印象，并对企业产生好感，减少谈判阻力，推动交易成功。

商务谈判的重要性论文题目篇四

谈判者能够熟练运用对方语言，至少双方能够使用一种共同语言来进行磋商交流，对提高谈判过程中双方交流的效率，避免沟通中的障碍和误解，有着特别重要的意义下面本站小编整理了商务谈判的重要性，供你阅读参考。

1 合理的运用语言，有助于协调谈判双方的人际关系

商务谈判具有强烈的对抗性，这一特征决定了谈判双方的语言对彼此之间的人际关系具有重大的影响。由于谈判双方各自的语言都表现了自己的愿望、要求，当双方的愿望与实际所得相一致时，双方可以维持并发展某种良好的人际关系；当一方的愿望与其实际所得不一致时，如果处理不当，双方所构成的某种人际关系就有可能解体，甚至破裂。由于谈判中的人际关系主要是通过语言交流来体现的，因此，语言艺术有助于谈判双方人际关系的建立、巩固、发展、改善和调整。

1.2 合理的运用语言艺术，能够营造良好的谈判气氛

商务谈判是一门科学，同时又是一门艺术，是科学性与艺术

性的有机结合。一方面，商务谈判是人们协调彼此的利益关系，满足各自需要的行为过程，人们必须从理性的角度对所涉及的问题进行系统的分析研究，根据一定的规律、规则来制定谈判的方案和对策。另一方面，商务谈判活动是由特定的谈判人员进行的，在这种活动中，谈判人员的知识、经验、情绪、情感及个性心理特征等因素，又都会在一定程度上对谈判的过程和结果产生影响，使谈判陷入僵局。只有运用艺术化的处理手法，才能及时化解谈判中可能出现的各种问题，灵活地调整自己的行为，从而使自己在面对不断变化的环境因素时，能保持反应的灵敏性和有效性。语言就具备这种艺术性。在整个商务谈判过程中，不管是初次相见，还是出现困难时，均可用语言的艺术来营造良好的谈判气氛。

1.3 合理的运用语言艺术，能够化解矛盾，缓和气氛

商务谈判反映着双方在经济利益上的对立与依存关系。在谈判过程中，双方都会设法为自己争取较多的利益，而任何一方获得的大小和需要满足程度的高低，又必然会直接影响到另一方的利益和需要的满足。出色的语言表达，即使是反驳、说服、否定对方要求的话，也能够使对方听得入耳；否则，即使是赞同、认可、支持对方之类的话，也有可能使对方反感。

例如，在商务谈判开局时，谈判一方夸夸其谈，离题万里，造成开局失控，谈判无法正常进行，而他自己还感觉良好。在这种情况下，谈判对方应如何处理呢？反应之一可能是表现得很不耐烦，断然打断对方的话：“行了，我没时间听你的天方夜谭，还是谈真格的吧。”反应之二可能是选择时机，并悄悄地接过话题说：“你说的我亦有同感，很有趣，休息时咱们好好聊聊。现在让我们先商定一下这次谈判的议程，好吗？”自然而然，两种不同的语言表达方式必将会产生两种不同的结果。方式之一：往往会使对方感到自尊心受到伤害而不高兴甚至羞怒，从此埋下相互“鄙视”的种子。方式之二：处理得体，既照顾了对方的面子，又提醒了对方要洽谈的问题，并会顺利地进入正式谈判。由此看来，语言艺术能

够化解矛盾，缓和气氛。

在商务谈判中，双方各自的语言，都是表达自己的愿望和要求的，因此谈判语言的针对性、灵活性很强，谈判人员要做到有的放矢。模糊，罗嗦的语言，会使对方疑惑、反感，降低己方威信，成为谈判的障碍。针对不同的商品，谈判内容，谈判场合，谈判对手，要灵活地、有针对性地使用语言，才能保证谈判的成功。这也需要掌握一些使用语言艺术的技巧，这里我们只浅谈一下问与答技巧。

1 问的艺术

谈判中的提问是摸清对方的真实需要、掌握对方的心理状态、表达自己的观点意见进而通过谈判解决问题的重要手段。在日常生活中，问是很有艺术性的。比如有一名教士问他的神父：“我在祈祷时可以抽烟吗？”这个请求遭到断然拒绝。另一名教士说：“我在抽烟时可以祈祷吗？”抽烟的请求得到允许。为什么在相同的条件下，一个被批准，另一个被拒绝呢？原因就是问话的艺术性。被同意的理由是“在抽烟休息时还念念不忘祈祷，不忘敬拜上帝”；没被同意的理由是“祈祷时心不专一，用吸烟来提神，对上帝不恭不敬”。其实，这就是提问题的艺术，哪此方面可以问，哪些方面不可以问，怎样问，什么时间问，这在谈判中是非常重要的。因此要做到有效地发问，就要掌握问话的艺术与技巧。

2 答的技巧

人际交往中，有问必有答。要能够有效地回答问题，就要预先明确对方可能提出的问题。在谈判前，一个优秀的谈判者往往会自己先针对谈判假设一些难题来思考，考虑的时间愈多，所得到的答案将会愈好，在谈判中获胜的可能性也就越大。因此，在进行一些比较重要的谈判前，谈判者一般在事先都要进行模拟谈判，让自己的人扮演谈判对手的角色，借以发现在一般情况下难以发现的问题。

在商务谈判中，谈判者所提问题往往千奇百怪、五花八门，多是对方处心积虑、精心设计之后才提出的，可能含有谋略、圈套，如果对所有的问题都直接回答，反而未必是一件好事，所以回答问题必须要运用和掌握一定的技巧。

商务谈判的重要性论文题目篇五

21世纪是信息时代，可想而知，信息对于我们是多么重要。同样信息在商务沟通中也是取得胜利的关键因素。只有掌握了对方的所有关键信息，你就胜券在握。正所谓“知己知彼，百战不怠”，所以我要把信息因素作为制胜的第一步。

1. 了解对己双方的优劣形势及预期目标。要做好充分的准备工作，通过各种渠道去了解合作项目中对方和己方的优势、劣势信息及预期目标和底线，做好汇总分析表，围绕目标，制定预案，确保己方处于主动方。

2. 掌控信息的常用方法。通过互联网查询、向专业的信息资讯机构了解，向目标信息的相关人员及周边机构进行了解、专人赴目标单位了解。有些时候对方的门卫、保安以及打扫卫生的阿姨也能给你提供重要的信息，你可别小瞧一些不起眼的小人物啊。

3. 明确对方的项目负责人。既然是要进行商务沟通以促成合作项目，所以首先要明确对方项目的负责人或者对项目有决定权的经办人，否则你所有的一切沟通都将是白费工。你还得通过其它渠道了解负责人的的一些个人信息比如兴趣爱好等，这个很管用啊，《北京爱情故事》中就有其经典案例。

4. 了解外围等其它因素。商务合作前期，对方不可能仅与你一家进行商洽，所以为确保己方获胜，必须要了解你的竞争单位的各方面动向，针对竞争单位各方面情况，你必须拿出你的诚意和更优惠的条件去赢取合作方的信任和支持。除此

以外，你还得分析国家的政策及国际大环境的变化趋势等其它外围因素，进行预判。