# 美国谈判礼仪

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-07-16

*美国谈判礼仪 与美国人有商务往来之后，就会有谈判，那么你们知道美国人谈判的礼仪是怎样的吗?下面是第一范文网小编为大家整理的美国谈判礼仪，希望能够帮到大家哦!美国谈判礼仪 美国商务谈判 洽谈礼仪 对于洽谈过程中，便要遵守一些谈话礼仪准则了，尊...*

美国谈判礼仪

与美国人有商务往来之后，就会有谈判，那么你们知道美国人谈判的礼仪是怎样的吗?下面是第一范文网小编为大家整理的美国谈判礼仪，希望能够帮到大家哦!

美国谈判礼仪

美国商务谈判 洽谈礼仪

对于洽谈过程中，便要遵守一些谈话礼仪准则了，尊重他人，谈吐文明，温文尔雅：高声辩论，话题适宜，善于聆听，以礼待人。具体的来说，便是在参 与别人谈话，要提前打招呼，不能够显得冒失，不要凑前旁听别人谈话，不要涉及疾病，死亡等不愉快的话题，不要涉及财产，履历，婚姻等私人问题，不要刨根问 底。会谈过程中的用语肯定是很重要的，用语指在会谈中如何在恰当的时机选择适当的词语，表明自己的立场、观点、态度和意思。谈判中常见的用语有五种，即礼 节性的交际语言、专业性的交易语言、弹性语言、幽默语言以及劝诱性语言等。说话的语速，语调和音量也是重要因素，在选择好合适的词语以后，还需将选择好的 用语以适当的方式表达出来，考虑用什么样的语速，何种语调，多高的声音去进行洽谈。

除了说话，会谈是的体态和手势更是一种无形的语言，体态是一种身体语 言，洽谈中，有人会有一些不经意的动作，它们能透露出有关内心活动的有用信息。人在某种环境下，可以通过自觉的意识，在语言、语气等方面显示出强硬和雄 辩，显示出信心十足，决不后退，但因为内心并不踏实，没有把握，便在下意识中借助动作掩饰自己，平衡内心紧张和冲突。比如频繁的擦汗动作，抚摸下颁，敲击 桌面等都反映心情的紧张不安。会谈时的距离和面部表情也是容易影响谈判的，会谈时双方间隔的距离往往受谈判进度的影响。人们之间的空间距离与心理距离联系 密切，空间距离大小直接影响洽淡双方心理上的距离、一般情况下，人们交谈时，无论站、坐，都避免直接相对，要保持一定的角度，而洽谈活动中，双方却是直接 面对，没有什么回旋余地的。这使洽谈活动中，距离变得更为敏感易察，较合适的距离在一至一点五米之间，这也是谈判桌的常规宽度。距离过大，双方交谈不方 便，难以相互接近.有谈不到一起的感觉。

美国商务谈判 宴请礼仪

宴请的形式有宴会、招待会、茶会、工作餐。每种形式均有特定的规格和要求。宴请的安排包括宴请的方式、宴请的日期和时间、邀请的方式和宴会座次的安排。正式宴请分为迎宾、致词、席间交流、送别等几个步骤。中餐和西餐的就餐礼仪值得重视。

美国商务谈判 参观和馈赠礼仪

在馈赠礼品的方面，不仅要注意时间，单据还有礼品的选择。选择礼品的原则

(1)投其所好。

(2)考虑具体情况。

(3)把握馈赠时机和场合。

(4)礼物的价格不宜过高。

在选择上礼物的价值不宜过高,但要有特色。各国对于礼物价值要求有所不同，在美国一般的商业性礼物的价值在二十五美元左右，而亚洲、非洲、拉 美、中东地区的客商与欧美客商相比有所不同，他们往往比较注重礼物的货币价值。在具体选择礼物时，应根据对方的喜好与习惯，选择富有感情，既有中国民族特 色，又有一定纪念意义的物品，一般偏重于艺术价值和纪念意义的。要注重对方的习俗和文化修养。要照顾到外国朋友喜欢我国土特产的情况。要注意送礼的数字。 要注意包装。要注意时机和场合。比如，如果您在法国谈判并送礼，那么就有学问了，千万记得初次见面不送礼，礼品包装要精美，最好是知识性艺术性的，可以使 画片，相册，工艺品之类的，在法国，仙鹤是愚蠢，核桃不吉利，所以送礼时要筹备好，千万不要因小失大。

在美国商务谈判中，我们要懂得运用礼仪之法，在谈判前便取得很好的印象以及加分，也可以在礼仪接触中对对方的一种了解，便于日后谈判的一种筹 码。对于自身要避免的心理也是十分重要的，只有能有效地控制自己的情绪及心理，才能更好对对方的察言观色取得进展从而促进谈判主动权的转移或者稳定。而对 手的性格分析及注意的事项，便是不可忽略的大事，基本摸清对手的性格，就能够对症下药，又在把握主动权的情况下，一举促成谈判的成功。

美国商务谈判 签约礼仪

在商务交往中，人们在签署合同之前，通常会竭力作好以下几个步骤的准备工作：

【签约人员的确定】

签字人应视文件的性质由缔约各方确定，双方签约人的身份应大体相当。出席签约仪式的人员，应基本上是参加谈判的全体人员。如果因某种需要一方要求让某些未参加会谈的人员出席，另一方应予以同意。双方出席人数应大体相等。

【必要的签约准备工作】

首先是签字文本的准备，有关单位应及早做好文本的定稿、翻译、校对、印刷、装订、盖火漆印等项工作，同时准备好签约使用的文具，国旗等物品。

【签字厅的布置】

由于签字的种类不同，各国的风俗习惯不同，因而签约仪式的安排和签字厅的布置也各不相同。

在我国，一般在签字厅内设置长方桌一张作为签字卓。桌面覆盖深绿色台呢，桌后放置两把椅子，作为双方签字人的座位，面对正门主左客右。座前摆放各自的文本，文本上端分别放置签字的工具。签字桌中央要摆放一个悬挂双方各自国家国旗的旗架。

需要同时悬挂多国国旗时，通行的做法，是以国旗自身面向为准，让旗套位于右侧。越往右侧悬挂的国旗，被给予的礼遇就越高;越往左侧悬挂的国旗，被给予的礼遇就越低。

在确定各国国旗的具体位次时，一般按照各国国名的拉丁字母的先后顺序而定。在悬挂东道国国旗时，可以遵行这一惯例，也可以将其悬挂在最左侧，以示东道国的谦恭。

【签字仪式的程序】

双方参加签字仪式的人员进入签字厅后，签字人入座，其他人员分主方和客方按照身份顺序排列于各方的签字人员座位之后。双方的助签人员分别站立在各自签字人员的外侧，协助翻揭文本及指明签字处。

在签完本国本企业保存的文本后，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。

美国谈判中的商谈礼仪

谈判中的倾听与提问

既是交谈，首先就应善于倾听。尼尔伦伯格明确指出，倾听是发现对方需要的重要手段。美国谈判学家卡洛斯也说过： 如果你想给对方一个你丝毫无损的让步，这很容易做到，你只要注意倾听他说活就成了，倾听是你能做的一个最省钱的让步 。而恰当的提问，有助于倾听。

在人际交往中，善于倾听的人往往给人留下有礼貌、尊重人、关心人、容易相处和理解人的良好印象，倾听也是大多实现正确表达的十分重要的基础和前提，一些谈判者，往往利用倾听，首先树立起己方愿意成为对方朋友的形象，以获得对方的信任与尊重，当对方把你当成了他的朋友，就为达到说服、劝解等目的奠定了基础。

倾听的礼仪需求

倾听是指听话者以积极的态度，认真、专注地悉心听取讲话者的陈述，观察讲话者的表达方式及行为举止，及时而恰当地进行信息反馈，对讲话者作出反应，以促使讲话者进而全面、清晰、准确地阐述，并从中获得有益信息的一种行为过程。倾听的礼仪要求是：

(1)专注。谈判者在会谈中，内心必须时刻保持清醒和精神集中，一般人听话与思索的速度大约比讲话快4 倍，所以听别人讲话思想非常容易开小差;同时，根据有关研究资料，正常的人最多只能记住他当场听到的东西的60 % ～ 70 % ，倘不专心，记住的就更少。自此，倾听别人讲话一定要全神贯注，努力排除环境及自身因素的干扰。

(2)注意对方说话方式。对方的措辞、表达方式、语气、语调，都传递了某种信息，认真予以注意，可以发现对方一言一语后面隐寓的需要，真正理解对方传递的全部信息。

(3)观察对方表情。察言观色，是判断说话者态度及意图的辅助方法。

谈判场合的倾听，是 耳到，眼到、心到、脑到 四种综合效应。 听 即不仅运用耳朵去听，而且运用眼睛观察，运用自己的心去为对方的话语作设身处地的构想，并用自己的脑子去研究判断对方话语背后的动机。

标准的倾听，是不允许一边听一边在脑子里构想轮到自己讲话时你该说些什么，思考着说话者应该如何解决自己的问题或筹划着自己将要提出的忠告，思考着由听到的内容而联想起的自己某些相似经历并筹划着如何或是否要告诉说话者自己的经历等等。一定要集中注意力，聚精会神地去获得说话者的信息，这样发散的思维就会消失。

(4)通过某些恰当的方式，如目光的注视，关切同情的面部表情、点头称许、前倾的身姿及发出一些表示注意的声音，促使讲话者继续讲下去。

(5)学会忍耐。对于难以理解的话，不能避而不听，尤其是当对方说出不愿意听，甚至触怒自己的话时，只要对方未表示说完，都应倾听下去，不可打断其讲话，甚至离席或反击，以免上 钩 、失礼，对于不能马上回答的问题，应努力弄清其意图，不要匆忙表达，应寻求其他办法解决。

提问的礼仪要求

提问对于了解对方，获取信息，促进交流都有很重要的意义。一个掌握了提问的礼仪要求、善于提问的人，不但能掌握交谈的进程，控制谈判的方向，而且能开启对方的心扉，拨动对方的心弦。葡萄牙月桂树花语是不是谈判

第一范文网网小编语：月桂树飘香，夜风连月光，我的爱很不一样这是一首歌颂葡萄牙月桂树的歌，春天百花齐放，争奇斗艳，而它却默默地在春天快要结束的时候才肯绽放，在一片绿枝桠里开满了白色的小花，结起初绿色带着点红色的果实。...

外贸业务谈判技巧

贸易谈判实际上是一种对话，在这个对话中，双方说明自己的情况，陈述自己的观点，倾听对方的提案、发盘、并作反提案，还盘、互相让步，最后达成协议。...

婚庆礼仪谈判

从结婚登记预约再到婚宴预订，每一项步骤都要进行提前预约、敲定，细节之处也是各位新人需要谨慎堤防的。那如何选择婚宴酒店呢?下面是第一范文网小编为大家整理的婚庆礼仪谈判，希望能够帮到大家哦!婚庆礼仪谈判一、携带哪些物品去洽谈笔...

关于法国人谈判礼仪

对于法国，大家都不陌生，一说到法国就会想到埃菲尔铁塔，那么你们知道法国人的谈判礼仪吗?下面是第一范文网为大家准备的关于法国人谈判礼仪，希望可以帮助大家!关于法国人谈判礼仪1、法国人非常重视礼仪。...

职场上的谈判礼仪

举行正式谈判时，谈判者尤其是主谈者的临场表现，往往直接影响到谈判的现场气氛，那么谈判有什么礼仪要注意吗?下面是第一范文网小编为大家整理的职场上的谈判礼仪，希望能够帮到大家哦!职场上的谈判礼仪(一)讲究打扮参加谈判时，一定要讲...

谈判中的商谈礼仪

在正式谈判中的各阶段，交谈及其他礼仪都是十分讲究并起着极重要的作用，交谈主要依听、说及相应的行为动作来进行，我们对谈判中的交谈及其他礼仪可分别认识。谈判中的倾听与提问既是交谈，首先就应善于倾听。...

成功谈判艺术技巧

无论是日常生活谈判还是重大的国际的工业谈判，获得成功的技能都是一样的。当然，你还可以运用一些其它技巧和谋略来对这些技能精益求精，并用个人风格为这些技能增添风采。但以下六大要点是必不可少的：充分的准备。确定底线，确定目标。...

公务政务的谈判礼仪

基层公务员因为工作的需要，经常需要代表自己所在的单位、部门，与其他部门、其他单位、其他行业的人士进行接洽商谈，以便维护各自一方的利益，并就某些问题达成一致。比较正规的工作性洽商，即可称之为谈判。...

和老板谈判3大经典方法

利益交集法这个方法非常有效，若要找出真正双赢的解题方式，建议你一定要好好学会这个方法。这一方法的精髓在于不谈立场，而谈利益。这是什么意思呢?就是说，跟老板谈判时，别去坚持彼此表面要求的做法，而要找出彼此心理真正的需求。...

谈判中说服的礼仪

谈判者说服对方时，是依靠理性的和情感的力量去使对方心悦诚服地转变态度的。说服注重的是心灵的呼应，它与那些依靠强制性的手段(如法律仲裁、强权、舆论压力)或欺骗性的手段来获得对方的服从有着根本的不同。...

沙漠与海洋的谈判

有一天，沙漠与海洋谈判。“我太干，干得连一条小溪都没有，你却水太多，变成汪洋一片。”沙漠建议，“不如我们来个交换吧。”“好啊，”海洋欣然同意，“我欢迎沙漠来填补海洋，但是我已经有沙滩了，所以只要土，不要沙。...

谈判协议的转让

谈判协议除了可以变更和解除以外，还可以转让协议。谈判协议的转让，并非转让协议本身，而是指协议主体的转让，具体说，就是协议中一方当事人由于某种原因退出原来的经济法律关系，在征得原协议当事人同意并不变更协议内容、条款的情况下...

跨文化谈判中如何点穴位

中国企业持续走出去，今年以来，中国企业海外并购案例与交易金额在大幅增加。据清科研究中心五月初发布的统计数据显示，今年4月中国并购市场共完成89宗交易。...

谈判中的诡辩及驳倒诡辩

诡辩形式形形色色。在论题方面、常常表现为偷换概念。转移论题；在论据方面，又常常表现为诉诸权威，预期理由，以偏概全，类比不当，等等。下文将对商务谈判中常常出现的几种典型的诡辩术表现形式进行分析。...

个人礼仪

美国谈判礼仪

(1)把握提问的时机。

提问的时机包括以下几方面的要求：一是当对方正在阐述问题时不要提问， 打岔 是不尊重对方的表现;二是在非辩论性场合应以客观的、不带偏见的、不具任何限制的、不加暗示、不表明任何立场的陈述性语言提问。有些领导在开会一开始就讲： 关于这个问题我们的立场是 请问大家有什么意见? 这项计划基本上不再作什么更改了，诸位还有什么建议 等等。这种过早带有限制的提问，往往给人以虚假的感觉，人们会认为既然领导已经决定了，自己表态还有什么意义呢;三是在辩论性场合要先用试探性的提问证实对方的意图，然后再采用直接性提问方式，否则提问很可能是不合时宜的或遭致对方拒绝。如谈判者可以说： 我不知自己是否完全理解了您的意思。我听您说 您是这个意思吗? 如果对方肯定或否定，谈判者才可以说： 如果是这样，那么您为什么不同意这个条件呢? 等等;四是有关重要问题要事先准备好(包括提问的条件、措辞、由谁提问等) ，并设想对方的几种答案，针对这些答案设计好己方的对策;五是对新话题的提问不应在对方对某一个问题谈兴正浓时提出，应诱导其逐渐转向。

(2)要因人设问。

提问应与对方的年龄、职业、社会角色、性格、气质、受教育程度、专业知识深度、知识广度、生活经历相适应，对象的特点决定了我们提问是否应当率直、简洁、含蓄、委婉、认真、诙谐、幽默、周密、随意等等。

(3)分清提问的场合。

是公开谈判还是秘密谈判，是个人间谈判还是组织间谈判，是 场内 桌面上谈判还是 场外 私下谈判，是质询还是演讲等等，都要求提问者注意环境场合的影响。

(4)讲究提问的技巧。

① 审慎组织语句。在谈判活动中谈判者为了获得有利的谈判地位或显得尊敬有礼，对谈判语言进行语序及结构的变换，使听话者产生语意判断上的错觉，并对之进行积极呼应。如不少国外谈判理论著述中都举过的一个典型例子：一名教士问主教： 我在祈祷的时候可以抽烟吗? 主教感到这位教士对上帝极大的不尊，断然拒绝了他的请求。而另一名教士也去问这位主教： 我在抽烟的时候可以祈祷吗 主教感到他念念不忘上帝，连抽烟时都想着祈祷，可见其心之诚，便欣然同意了。后一名教士的请求之所以获准，正是由于他审慎组织语句，玩了一个以谓语与前置状语 调包 的游戏。

心理学的研究表明，人们难以接受那些对自身带有攻击性的、违背社会规则的、违反伦理道德的行为或事物。如果人们感觉到别人对其说话的方式和意图是善意的、和缓的、尊重的，就愿意接受。那后一名教士利用语序变化在自己真实目的不变的情况下改变语意，使听话者产生错觉，在态度上形成积极的呼应，减少对抗、戒备、敌视等不良反应。这种技巧不仅可用在提问当中，在陈述、演讲、说服等语言中都可以加以运用。

② 简明扼要地提问。提问太长、太多有碍于对方的信息接受和思考，当问题较多时，每次至多问一、两个问题，待搞清楚或对方表示回答完后，再接着往下问，这样的节奏显得有礼。

③ 对敏感问题提问要委婉。由于谈判的需要，有时需要问一些对方敏感的、在公众场合下通常忌讳的问题，最好是在提问之前略加说明理由，这是人们避免引起尴尬的技巧。如有的女士对年龄很敏感，则可以说： 为了填写这份表格，可以问问您的年龄吗?

④ 提问后允许对方有思考后作答的时间，不要随意搅扰对方的思路。葡萄牙月桂树花语是不是谈判

第一范文网网小编语：月桂树飘香，夜风连月光，我的爱很不一样这是一首歌颂葡萄牙月桂树的歌，春天百花齐放，争奇斗艳，而它却默默地在春天快要结束的时候才肯绽放，在一片绿枝桠里开满了白色的小花，结起初绿色带着点红色的果实。...

外贸业务谈判技巧

贸易谈判实际上是一种对话，在这个对话中，双方说明自己的情况，陈述自己的观点，倾听对方的提案、发盘、并作反提案，还盘、互相让步，最后达成协议。...

婚庆礼仪谈判

从结婚登记预约再到婚宴预订，每一项步骤都要进行提前预约、敲定，细节之处也是各位新人需要谨慎堤防的。那如何选择婚宴酒店呢?下面是第一范文网小编为大家整理的婚庆礼仪谈判，希望能够帮到大家哦!婚庆礼仪谈判一、携带哪些物品去洽谈笔...

关于法国人谈判礼仪

对于法国，大家都不陌生，一说到法国就会想到埃菲尔铁塔，那么你们知道法国人的谈判礼仪吗?下面是第一范文网为大家准备的关于法国人谈判礼仪，希望可以帮助大家!关于法国人谈判礼仪1、法国人非常重视礼仪。...

职场上的谈判礼仪

举行正式谈判时，谈判者尤其是主谈者的临场表现，往往直接影响到谈判的现场气氛，那么谈判有什么礼仪要注意吗?下面是第一范文网小编为大家整理的职场上的谈判礼仪，希望能够帮到大家哦!职场上的谈判礼仪(一)讲究打扮参加谈判时，一定要讲...

谈判中的商谈礼仪

在正式谈判中的各阶段，交谈及其他礼仪都是十分讲究并起着极重要的作用，交谈主要依听、说及相应的行为动作来进行，我们对谈判中的交谈及其他礼仪可分别认识。谈判中的倾听与提问既是交谈，首先就应善于倾听。...

成功谈判艺术技巧

无论是日常生活谈判还是重大的国际的工业谈判，获得成功的技能都是一样的。当然，你还可以运用一些其它技巧和谋略来对这些技能精益求精，并用个人风格为这些技能增添风采。但以下六大要点是必不可少的：充分的准备。确定底线，确定目标。...

公务政务的谈判礼仪

基层公务员因为工作的需要，经常需要代表自己所在的单位、部门，与其他部门、其他单位、其他行业的人士进行接洽商谈，以便维护各自一方的利益，并就某些问题达成一致。比较正规的工作性洽商，即可称之为谈判。...

和老板谈判3大经典方法

利益交集法这个方法非常有效，若要找出真正双赢的解题方式，建议你一定要好好学会这个方法。这一方法的精髓在于不谈立场，而谈利益。这是什么意思呢?就是说，跟老板谈判时，别去坚持彼此表面要求的做法，而要找出彼此心理真正的需求。...

谈判中说服的礼仪

谈判者说服对方时，是依靠理性的和情感的力量去使对方心悦诚服地转变态度的。说服注重的是心灵的呼应，它与那些依靠强制性的手段(如法律仲裁、强权、舆论压力)或欺骗性的手段来获得对方的服从有着根本的不同。...

沙漠与海洋的谈判

有一天，沙漠与海洋谈判。“我太干，干得连一条小溪都没有，你却水太多，变成汪洋一片。”沙漠建议，“不如我们来个交换吧。”“好啊，”海洋欣然同意，“我欢迎沙漠来填补海洋，但是我已经有沙滩了，所以只要土，不要沙。...

谈判协议的转让

谈判协议除了可以变更和解除以外，还可以转让协议。谈判协议的转让，并非转让协议本身，而是指协议主体的转让，具体说，就是协议中一方当事人由于某种原因退出原来的经济法律关系，在征得原协议当事人同意并不变更协议内容、条款的情况下...

跨文化谈判中如何点穴位

中国企业持续走出去，今年以来，中国企业海外并购案例与交易金额在大幅增加。据清科研究中心五月初发布的统计数据显示，今年4月中国并购市场共完成89宗交易。...

谈判中的诡辩及驳倒诡辩

诡辩形式形形色色。在论题方面、常常表现为偷换概念。转移论题；在论据方面，又常常表现为诉诸权威，预期理由，以偏概全，类比不当，等等。下文将对商务谈判中常常出现的几种典型的诡辩术表现形式进行分析。...

个人礼仪

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找