# 商务礼仪：商务谈判的基本原则

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-07-27

*商务谈判是指不同的经济实体各方为了自身的经济利益和满足对方的需要，通过沟通、协商、妥协、合作、策略等各种方式，把可能的商机确定下来的活动过程。在商务谈判中，要想取得不错的效绩，需得注意以下几个原则：　　一、知己知彼的原则　　“知彼”，就...*

　　商务谈判是指不同的经济实体各方为了自身的经济利益和满足对方的需要，通过沟通、协商、妥协、合作、策略等各种方式，把可能的商机确定下来的活动过程。在商务谈判中，要想取得不错的效绩，需得注意以下几个原则：

　　一、知己知彼的原则

　　“知彼”，就是通过各种方法了解谈判对手的礼仪习惯、谈判风格和谈判经历。不要违犯对方的禁忌。“知己”，则就指要对自己的优势与劣势非常清楚，知道自己需要准备的资料、数据和要达到的目的以及自己的退路在哪儿。

　　二、互惠互利的原则

　　商界人士在准备进行商务谈判时，以及在谈判过程中，在不损害自身利益的前提下，应当尽可能地替谈判对手着想，主动为对方保留一定的利益。

　　三、平等协商的原则

　　谈判是智慧的较量，谈判桌上，唯有确凿的事实、准确的数据、严密的逻辑和艺术的手段，才能将谈判引向自己所期望的胜利。以理服人、不盛气凌人是谈判中必须遵循的原则。

　　四、人与事分开的原则

　　在谈判会上，谈判者在处理己方与对手之间的相互关系时，必须要做到人与事分别而论。要切记朋友归朋友、谈判归谈判，二者之间的界限不能混淆。

　　五、求同存异的原则

　　商务谈判要使谈判各方面都有收获，大家都是胜利者，就必须要坚持求大同存小异的原则，就是要注意在各种礼仪细节问题上，要多多包涵对方，一旦发生不愉快的事情也以宽容之心为宜。

　　六、礼敬对手的原则

　　礼敬对手，就是要求谈判者在谈判会的整个进程中，要排除一切干扰，始终如一地对自己的对手，时时、处处、事事表现出对对方不失真诚的敬意。

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