# 商务谈判中的“双赢”

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-10-16

*一提起商务谈判，人们往往就会想到，企业家或商人在谈判桌上时而慷慨陈词，就各自的利益据理力争;时而对合同的某个条款问题争论得面红耳赤;有时也会出现双方相互对视而默默无言的僵局。的确，在任何商务活动中，谈判的双方或多方都有着一定的共同利益，同时...*

一提起商务谈判，人们往往就会想到，企业家或商人在谈判桌上时而慷慨陈词，就各自的利益据理力争;时而对合同的某个条款问题争论得面红耳赤;有时也会出现双方相互对视而默默无言的僵局。的确，在任何商务活动中，谈判的双方或多方都有着一定的共同利益，同时也存在商务立场、商业利益的冲突，这是谈判的本质。随着中国市场经济的发展及市场细分的深入，产、供、销一体化的企业越来越少，更多的企业要依赖与其它企业的合作，完成产品到货币的变现过程。这就使得企业间的谈判变得日益频繁和重要，并在一定程度上与企业及产品的发展息息相关。商务谈判是买卖双方就共同感兴趣的问题或某笔交易，进行磋商、协调、调整各自利益的过程。

虽然商务谈判的概念是人人认同的，但一旦实施谈判，却有着截然不同的作法与结果：

表现形式一零点--极点竞争谈判(只有一块大饼)零点--极点谈判的特点是：从一开始谈判，双方就集中在如何分配已存在的优势、劣势、盈利、损失、任务、责任上。一方得到的越多，另一方得到的越少，双方正好相反。这容易导致一方认为自己是输家，另一方认为自己是赢家，或双方都认为自己是输家。零点--极点谈判易发展成口角、欺诈、不愿倾听、单方辩论、不确定感、不信任感及伺机报复等，更重要的是没有创造任何附加值。

表现形式二“双赢”谈判“双赢”谈判是把谈判当作一个合作过程，能和对手像伙伴一样，共同去找到满足双方需要的方案，使费用更合理，风险更小。“双赢”谈判强调的是，通过谈判，不仅是要找到最好的方法去满足双方的需要，而是要解决责任和任务的分配，如成本、风险和利润的分配。“双赢”谈判的结果是，你赢了，但我也没有输。从倡导和趋势的角度说，“双赢”谈判无疑是有巨大的发展空间的。但是，在实际工作中，推广“双赢”谈判却有着诸多的障碍。

“双赢“谈判难以实施的主客观障碍在我们逐步抛弃了“独占一个大饼”的传统谈判思想后，“双赢”的商务谈判在大踏步向我们走来并成为时尚。但是，理论上的“双赢”与现实商务谈判中的“双赢”，往往具有一条难以逾越的鸿沟--各自利益的最大化。比如，沈阳吉英生物科技有限公司成立后，首要的任务是寻找经销商，并使之成为我们产品的代理，使我们的产品在全国最广阔的区域销售。

因而，商务部的人员与经销商的谈判，就成为双方能否签约的关键。仿佛是从一种本能出发，我们对商务部人员所进行的谈判培训，完全是零点--极点式的，大多都集中在想方设法采取一些手段来对付谈判对手，特别是片面追求我们取胜的所谓“技巧”：如何让经销商对我们的产品感兴趣，如何压价，如何讨价还价，要求对方做到什么等。抛开产品竞争力层面的问题不谈，仅就谈判而言，我们首先在观念和行动上，就把自己摆在如何获取最大利益而不是“双赢”的基点上。

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