

谈判是什么意思

谈判的定义谈判是有关方面就共同关心的问题互相磋商，交换意见，寻求解决的途径和达成协议的过程。 [编辑本段]谈判的阶段一般正规的谈判过程分为六个阶段：1.导入阶段：主要是让谈判参与者通过介绍相互认识，彼此熟悉，以创造一个有利于谈判的良好气氛。2.概说阶段：谈判各方简要亮出自己的基本想法、意图和目的，以求为对方所了解。3.明示阶段：根据前一阶段谈判各方表述的意见，尤其是相互存异或有疑问处，谈判各方此时会进一步明确各自的利益、立场和观点。4.交锋阶段：谈判各方的目的都是为了获得自己的所需的利益，自然就会有矛盾，而矛盾的激化就会导致对立的状态的出现，这时候，谈判各方互相交锋，彼此争论，紧张交涉，讨价还价，逐渐确定妥协的范围。5.妥协阶段：交锋的结束，便是寻求妥协途径的时刻。妥协阶段就是各方相互让步，寻求一致，达成妥协。6.协议阶段：在这一阶段，谈判各方经过交锋和妥协，求同存异或求同去异，基本或一定程度达到自己的目的，于是便拍板同意，各自在协议书上签字，握手言欢，谈判宣告结束。 [编辑本段]谈判技巧宽松的环境既然是谈判，那么双方就需要交流，谁都喜欢一个宽松的交流环境，因为人在轻松和谐的气氛中，更容易听取不同意见。高明的谈判者往往都是从中心议题之外开始，逐步引入正题。什么天文地理，轶闻趣事。对方喜欢什么，我们就聊什么。让双方把紧绷的神经放松下来。轻松和谐的谈判气氛，能够拉近了双方的距离。切入正题之后就容易找到共同的语言，化解双方的分歧或矛盾。在套近乎的同时，高明的谈判者会随着话题的不断深入，采取挤牙膏的方法，顺顺当地使对方做出一个又一个的承诺，直到满足自己的所欲为止。化解冲突虽然我们都在追求双赢，但不是任何问题都能达到双赢，通常当谈判陷入僵局的情况下，都是因为谈判者采取立场式的谈判方法。这时的情况只有一种：必须有一方作出一定的让步来达成协议。但这样，谈判就会变为一场意志力的较量，看谁最固执或者谁慷慨。这时，谈判就会陷入一场持久的僵局中，不利于双方以后的进一步合作。这时候，我们就需要淡化立场，而要追求利益的共同点，因为我们许多人在感情用事下，往往忽略了在双方对立的立场背后，既存在冲突的利益，还可能存在共同的或可以彼此兼容的利益。当然，让步的谈判并不等于是失败的谈判。在谈判中最忌讳的是随意作出不当的让步。有经验的谈判者会用对自己不重要的条件去交换对对方无所谓、但对自己却很在意的一些条件。这样的谈判才能是一个双赢的谈判。隐藏你的感情在商务交往中，人的情绪高低可以决定谈判的气氛，如何对待谈判者的情感表露，特别是处理好谈判者的低落的情绪，甚至是愤怒的情绪，对今后双方的进一步合作有深远的影响。当然，我们期待谈判对手的感情泄露能有助于谈判的顺利进行。但个人的情绪是有一定的传染性。有时处理不当，矛盾激化，会使谈判陷入不能自拔的境地。双方为了顾及“脸面”而彼此绝不作出任何让步。结果双方之间很难再合作下去。因此，对待和把握谈判者的感情表露也是解决人的问题的一个重要方面。提出最佳选择要想最快的达到谈判的目的，就需要做多方面的准备，比较好的方法是根据实际情况，提出多样选择方案，从中确定一个最佳方案，作为达成协议的标准。有了多种应付方案，就会使你有很多的余地。同时，你的

最佳选择越可行，越切合实际，你改变谈判结果的可能性就越大。因为你充分了解和掌握达成协议与不达成协议的各种利弊关系，进而就比较好地掌握了谈判的主动权，掌握了维护自己利益的方法，就会迫使对方在你所希望的基础上谈判

商务谈判的基本定义是什么？

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。不一定要是收购某家公司或者签订几百万的合同才是商务谈判 而是在日常生意中与公司相关的利益群体就有关涉及双方共同利益的“标的物”进行协商协议达成一致的过程。