

## 中法商务谈判介绍

随着企业之间商务往来的日渐频繁，无论是签署买卖合同还是企业并购，或者解决商务纠纷，商务谈判都是必不可少的。而对于中国企业发展国际市场，特别是法国市场而言，不仅需要掌握基本的商务谈判技巧，同时要对法国的文化，价值观和风俗习惯有所了解，才能保证商务谈判的顺利进行，实现谈判的目标。

在本期世尊律师事务所的文章中，我们将就商务谈判，特别是中法商务谈判的一些要点进行介绍。

### 商务谈判的基本技巧

- 谈判准备要充分

所谓“知己知彼，百战百胜”，商务谈判中要达到预期的目标，就需要做好周密的准备工作，详尽地了解对方企业和自身企业状况，并对这些情况作出充分的分析，由此确定合理的谈判方案，选择适当的谈判策略。

一方面，需要调查了解对方企业的情况：分析对方的强弱项，分析哪些问题可以着重讨论，该业务对于对方的重要性，对方可能的谈判策略等等。另一方面，需要分析自身的情况：主要要谈的问题及对方可能的回复，可以做的让步或工作改进，能够接受的谈判目标等。

只有事先作好充分准备，制定可行的谈判方案，才能在谈判中掌握主动，从容应对谈判中出现的突发事件，取得事半功倍的谈判结果。

- 良好融洽的谈判气氛

虽然说“商场如战场”，但是商场毕竟不是真正的战场，商业谈判也不同于你死我活的战争。在商业谈判中，通常双方不仅仅是对手，也可能是合作伙伴，谈判是建立在双方互谅互让的、获得共同的商业机会和 / 或潜在的共同利益的基础上的，良好融洽的气氛有利于谈判的顺利进行，达到双赢的目的。

- 适当让步，扭转不利局面

在谈判的准备工作——制定谈判策略中，通常会制定让步的范围。当谈判出现僵持局面时，也许适当的让步可以打破僵局，使得谈判顺利进行。但在实际谈判中妥协让步并不简单，它会涉及使用什么方法、在什么时机、以什么为代价等几方面的因素，必须经过缜密的考虑，避免出现失误。

### 中法商务谈判的注意点

由于法国与中国无论是从政治制度、经济状况、历史文化角度，还是在风俗习惯、价值观念、性格特点等方面均存在明显的差别，因而中法间的商务谈判常常会表现出显著的文化差异与强烈的文化冲突。因此，中国企业应该尽量了解两国文化差异，以及谈判对手的价值观、思维方式和心理特征，并巧妙地加以利用，从而掌握谈判的主动权，维护自身的利益，促进谈判的成功。



- 聘请精通法语及法国商业谈判文化的专业人员

和许多其他国家的企业采用英语作为对外交流的主要语言不同，法国人一向以严谨美丽的法语为傲，在进行商业谈判时，也往往要求使用法语作为谈判语言。法国虽然是个国土面积并不算大的国家，但各个地区的商业环境和谈判文化可能有较大区别，单方面掌握法语翻译技巧或了解所在领域专业知识的人员，并不能完全胜任代表企业进行商业谈判的工作。所以，在和法国企业进行谈判时，中方企业如果聘请精通法语、了解法国商业谈判文化、具备法律职业素养的专业人员，会有效地推动谈判的顺利进行。

- 正确理解对方观点，避免文化差异产生的歧义

在跨国文化交流中，常常出现的一个问题是“以己度人”，也就是主观地认为对方会按照我们的意愿、我们的习惯去理解我们的发言，或是认为我们所理解的对方的发言就是对方想表达的意思。在谈判中，如果中方企业拥有具备充分理解中法双方谈判思维方式的专业人员，可以对双方核心意图和利益作出正确判断，他将谈判成功起到至关重要的作用。

### 律师在商务谈判中的作用

律师在商务谈判中的主要事务就是协助商务谈判尽量以客户的最大利益达成。对于中国企业而言，在谈判中拥有一名中法文化背景的律师，借助其专业的法律知识和执业经验，以及本身对法国社会、文化和价值观的了解，不仅可以规避由于中国企业不了解法国法律而造成的法律风险，也可以避免谈判中由于文化差异而产生的歧义，从而促进商务谈判的顺利进行，并取得成功。

以上就是我们对商务谈判、特别是中法商务谈判的简单介绍，希望能对您有所帮助。

法国世尊律师事务所，作为专业的商事律师事务所，在协助中国企业在法投资、与法国企业进行商业谈判、解决中法企业间商业纠纷等方面积累了丰富的经验，我们可以伴随您在法国的商业计划顺利发展。

如果您有任何问题，欢迎您来电来函咨询。联系方式见下，我们会尽快回复您。谢谢！

孙为民律师

巴黎律师公会注册律师、世尊合伙人

法国房地产交易律师协会唯一华人会员

巴黎索邦大学国际商法学博士

法国手机：+33 6 60 75 02 72 (同微信号)

中国手机：+86 137 2007 9886

电邮：[weimin.sun@sun-avocat.com](mailto:weimin.sun@sun-avocat.com)

法国世尊律师事务所

网址：[www.sun-avocat.com](http://www.sun-avocat.com)