



石家莊鐵道大學
SHIJIAZHUANG TIEDAO UNIVERSITY

在线开放课程

施工合同的谈判与签订

合同谈判概述

主讲：董巧婷

目录



在线开放课程

- 1、合同谈判程序
- 2、合同谈判的原则
- 3、合同谈判的知识要素
- 4、谈判的策略与技巧



1、合同谈判程序

- 一般讨论

- 先广泛交换意见，各方提出自己的设想方案，探讨各种可能性，经过商讨逐步将双方意见综合并统一起来，形成共同的问题和目标，为下一步详细谈判做好准备。不要一开始就使会谈进入实质性问题的争论，或逐条讨论合同条款。要先弄清基本概念和双方的基本观点，在双方相互了解基本观点之后，再逐条逐项仔细地讨论

- 技术谈判

- 主要对原合同中**技术方面的条款**进行讨论，包括工程范围、技术规范、标准、施工条件、施工方案、施工进度、质量检查、竣工验收等。

- 商务谈判

- 主要对原**合同中商务方面的条款**进行讨论，包括工程合同价款、支付条件、支付方式、预付款、履约保证、保留金、货币风险的防范、合同价格的调整等。

- 合同拟定

- 谈判进行到一定阶段后，在双方都已表明了观点，对原则问题双方意见基本一致的情况下，相互之间就可以交换书面意见或合同稿。然后以书面意见或合同稿为基础，逐条逐项审查讨论合同条款。先审查一致性问题，后审查讨论不一致的问题，对双方不能确定、达不成一致意见的问题，再请示上级审定，下次谈判继续讨论，直至双方对新形成的合同条款一致同意并形成合同草案为止

2、合同谈判的原则



在线开放课程

- 客观性原则
- 求同存异的原则
 - 各方需要和利益的不同，但谈判的目的不是扩大分歧，而是弥合分歧，使各方成为谋求共同利益、解决问题的伙伴
- 公平竞争的原则
- 妥协互补原则
- 依法谈判的原则

3、合同谈判的知识要素



在线开放课程

- 三个基本谈判问题（why what how）
 - 为什么要谈判（why），谈什么（what），以及怎样谈（how）
- 工程合同谈判内容
 - 主要有价格类型、工作范围、支付方式、各类担保、风险分担、计划安排、技术标准、索赔争端、违约责任等

- 工程合同谈判方法：三阶段
 - 准备阶段：做好谈判成员准备、信息收集准备、拟定谈判方案（制定谈判目标、确定谈判方式、编制谈判日程等）；
 - 谈判实施阶段：主要做好谈判地点选择、奠定谈判基调、围绕谈判主题、掌控谈判进程等；
 - 谈判收尾阶段：要及时总结会谈纪要、双方有约束力签字、会议纪要纳入合同、确定签订合同日期等。

4、谈判的策略与技巧

- 选择适宜的谈判场所
 - 主场谈判的优势：谈判环境熟悉，有安全感；与上级沟通方便；可安排对己方有利的谈判议程、地点；可以利用本国的法律、地方习俗、物质条件等因素巧妙地**对谈判施加影响**；节省旅行的时间和费用
 - 客场谈判：可省却那些迎来送往义务；可到对方企业进行实地考察，获取准确的一手资料；能够防止对方借权力有限为由故意拖延时间。客场谈判时，应提前一两天到达目的地，以适应环境和恢复精神

- 在比较正式的谈判中，一般都是谈判双方
轮流做东

— 较正式的谈判，可选择经过特意布置的谈判室、会议室谈判：如想创造良好的谈判气氛，室内宜选择椭圆形的桌子、柔和的色彩和音乐、具有合作含义的标语等；如想让对方感觉到有压力，谈判室内宜选择长方形的谈判桌、沉闷的颜色、压抑的灯光和严谨的标语等。

- 如**不想让谈判太正式**，希望能增进与对方的情感交流，则宜选择一些**非正式的谈判地点**，如咖啡厅、茶吧、餐桌、酒吧等。这些地方往往环境舒适、音乐美妙动听，双方的心情也会比较自在、愉悦，容易制造轻松友好的谈判气氛；如果你想利用、俘虏对方，可以选择一些**更加非正式的休闲娱乐场所**。对方如果应邀去了这些场所，可能就上了你为他安排的“贼船”。此时，基本上无需再谈具体的内容。一般来说，对方会尽量配合满足你的谈判要求

- 事先明确谈判的分工

- **技术人员**：负责技术性能、验收办法、技术服务、保证条件等。
- **管理人员**：谈判外交问题、预算，把握交易规模和交易的技术水平，同时，还要办理某些行政手续，尤其需跟踪谈判进程。
- **商务人员**：负责交易的商务条件，包括价格、支付、交货、保险、保证等的谈判并签订合同；在无专门法律人员参加谈判时，还应负责合同文本的谈判与草拟等

- **法律人员**：负责合同文本的拟写与谈判，协助谈判主持人统一审核合同文本，技术附件以及其他的文件
- **金融人员**：负责或协助商务人员谈判或审核交易的支付条件。在利用贷款时，负责谈判或指导商务人员及使用贷款的单位谈判、拟写相关的信贷协议并根据信贷协议规定合同支付方式。
- **翻译**

- 正确处理开局阶段的“破冰期”
 - 可用组织观光等方式，沟通感情、增进了解，为正式谈判创造良好的气氛
 - 言行不要太生硬，应是感情自然流露
 - 不要紧张，说话不要唠叨；不要举止轻狂
- 不要急于进入正题，大忌
 - 不要与谈判对方较劲。
 - 不要忘了微笑的幽默

- 探测对方情况，知己知彼
 - 以静制动，用心观察对手的一举一动，即使发言也是诱导对方先说，而缺乏谈判经验的人，才抢先发表己见，主张观点
 - 正确的策略是：在谈判之初最好启示对方先说，然后再察额观色，把握动向
 - 可采取征询对方意见、诱导对方发言、使用激将等方法，启示对方先谈看法
 - 注意观察对方的语义、声调；还要注意对方行为语言，如眼神、手势、脸部表情

- 要对具体的问题进行具体的探测。在有些情况下，察颜观色并不能解决问题，这就要进行一些行之有效的探测了。例如，要探测对方主体资格和阵容是否发生变化，可以问：“xx怎么没来？”要探测对方的资金情况，可以问：“如果c方要我们付现金呢？”要探测对方的谈判诚意，可以问：“据说贵方有意寻找第三者？”要探测对方有否决策权，可以问：“贵方认为这项改变可否确定？”等

- 在发生对峙、激烈竞争时，应正确驾驭谈判的议程
 - 对谈判有一个正确的评估和调整
 - 把握谈判局面，合理驾驭谈判的议程
 - 强调双方共同的利益
 - 更换人员，包括谈判的主谈人
 - 临时体息
 - 寻找新方案
 - 更换话题

- 害他（利他）原则

- 指谈判过程中，巧妙地隐藏自己一方可能从谈判结果中获得利益，或者目的无法实现可能导致的损害；相反地，要让对方认识到，如果按照你方提出来的建议，他能够获得什么利益，或者是如果不接受你的建议，会给他带来什么损失，如此一来，对方才有可能从自身利益认同的角度，或者逃避风险和伤害的角度出发，接受你的谈判建议和意见

- “沉锚” 效应（巧妙地设计谈判选项）
 - 心理学上所谓的“沉锚” 效应：在人们做决策时，思维往往会被得到的第一信息所左右，第一信息会像沉入海底的锚一样把你的思维固定在某处

小结



在线开放课程

- 1、熟悉合同谈判程序与原则；
- 2、掌握合同谈判的知识要素、谈判的策略与技巧。

Thanks for your attention