# 2024年谈判案例简短(7篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-06-19

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。谈判案例简短篇一当他一走进办公室，立即被挂在墙上的...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**谈判案例简短篇一**

当他一走进办公室，立即被挂在墙上的一幅巨大的油画所吸引。他想建筑商一定喜欢绘画艺术，便试探着与建筑商谈起了当地的一次画展。果然一拍即合，建筑商兴致勃勃地与他谈论起来，竞谈了1小时之久。临分手时，允诺他承办的下一个工程的所有建筑材料都由对方供应，并将那位推销员亲自送出门外。

你认为这位推销员的成功之处在哪里?[分析提示]在于对顾客个性心理，这里主要是指个人兴趣和爱好的洞察。然后投其所好，为洽谈赢得了一个良好的开局。资料来源：《现代推销理论与技巧》，吴健安主编，高等教育出版社，20xx1.寻找顾客的需要从市场营销的角度去考虑，企业的根本目的是实现最大利润，而实现利润的途径是满足消费者需求。推销是市场营销中促销的一种手段，那么推销人员在洽谈之前，也必须尽量设法找出顾客的真正需要，投其所好地开展推销。有的推销人员赢得了洽谈的机会后，只是从自身企业的角度去介绍自己产品的特点、自己的价格政策或对顾客的优惠措施，惟独不去思考、判断此刻顾客在考虑什么，顾客最关心的是什么。

往往说了半天后，顾客会不耐烦地说：“如果我需要你的产品，我会跟你联系的，再见。”其实，推销洽谈的最根本目的就是满足消费者(顾客)需求，那么推销人员要善于让顾客发表见解，从他们的话语中了解他们真正所需，这样才能增加成功机会某房地产公司的刘迪听说xx公司的王科长近日有购房的打算，立刻去王科长的家里进行拜访。“王科长，听说您打算购置一栋住宅，不知是真是假?”“是有这个打算。现在住房太挤，住着一点也不舒服。

因此，我想另找住处!”“我们公司现在有几栋房子，正准备出售，不知您有没有兴趣?质量和样式准能使你称心如意!”然后，刘迪带王科长去了公司房子所在地。他边走边介绍，“这栋房子总价才xx万元，这在市区内已经十分便宜了，您认为怎么样!”“太贵了，太贵了!”“您等一下，我再和主管商量商量。”隔一段时间，刘迪又回来对王科长说：刚才，我和主管商量了一下。主管说，我们在地也有一处类似的房子，样式和这也差不多，周围环境也不差，而价格适合于你的要求，您觉得怎样?”“那去看看吧!”

当王科长看了地的房子以后，感觉还可以，于是就和刘迪签了订购单。签单之后，刘迪顺便又适宜地补充了一句：“我们公司设计的房子有配套的装修服务，如果需要请联系我们。”不知后来王科长是否又购买刘迪的装修材料，但不管怎样，刘迪的推销是成功的。

【分析提示】

想顾客之所想，忧顾客之所忧，为顾客解决难题，这样的推销员顾客才喜欢如果推销员不能把握顾客的要求，那肯定不会拿到订单，要想成功拿到顾客订单就必须为顾客着想，从顾客的需求出发。他为什么后悔?一名叫安古斯·麦克塔维希的生意人想换一艘游艇，正好他所在的游艇俱乐部的主席想把自己的游艇出售，再买更大的，他表示有兴趣买下主席先生的游艇，两人谈得很投机。“你出个价吧!”主席先生说。

安古斯·麦克塔维希小心翼翼地报了一个价格：“我凑到手的钱只有14.3万镑，你看怎么样?”其实，他有14.5万镑，他留了余地以准备讨价还价。没想到对方很爽快：“14.3万镑就14.3万镑，成交了!“可是安古斯·麦克塔维希的高兴仅仅维持了几分钟，他就开始怀疑自己上当了，那艘游艇他横看竖看总觉得有问题。十多年来，每当他提起这笔交易时，总认为是自己上当了。

安古斯·麦克塔维希为什么会后悔呢?安古斯·麦克塔维希之所以仅仅高兴了几分钟就开始后悔，一方面是对方让步太快，以致使他有自己是否开价太高了的感觉;另一方面是在没有真正把握对方意图和想法的时候，就作出价格让步，让他感到利益受损了。资料来源：《现代推销技术》，李海琼主编，浙江大学出版社，20xx

**谈判案例简短篇二**

联想集团收购ibm公司pc部门。但是其中详细信息很难获取，只能通过ibm、联想企业网站以及其它媒体报道的碎片来拼凑一副整体画面。

现在随着中美两国商务往来非常密切，商务谈判中的东西方文化、思维方式、风俗习惯等界限已经变得非常模糊。随着全球化的加强以及地球村的概念，现在，中美两国商务谈判就好比河北人跟浙江人做生意一样平常，大家已经相互熟悉，谈判也更容易直接性切入主题，这也是全球化背景以及中国经济高速发展的背景下，国际商务谈判的发展趋势。

这里只找到一个较老的案例，但是较为经典，分析三十多年前的国际商务交往，对比现今的情况，能够更加清晰地认识到发展趋势的特点，仅供参考。

上世纪80 年代末，有家中国企业想与美国一家企业合作，但是因为长期的观念问题，

中国企业代表在谈判中一直保持严肃态度。谈判中，美方谈判代表态度非常热情，但中方代

表始终板着脸，面无表情，这种不冷不热的严肃态度让美方企业有了误解，认为中国企业来

美国考察是真，合作是假。随即计划终止谈判，但美方老板仍然不想放弃，咨询了几位华裔

朋友后，他得到了一个好办法，美方老板举行了一个小型聚会，参加人员都是中美双方谈判

代表，而聚会上以中国菜为主，背景音乐也是中国的音乐，甚至连餐具也使用了中国的筷子。

这一举动让中国代表一下子有了宾至如归的感觉，心理防线也没有了，大家愉快地度过了一

个晚宴，大家的关系也亲近了很多。通过交流，美方代表也感觉出中方代表内心有强烈的合

作意愿，此后，谈判进程加快了很多，双方也顺利合作。

**谈判案例简短篇三**

英国某啤酒公司的副总裁在去南美作商务旅行时，接到总部的传真，要他在归途顺便去牙买加和当地一家甜酒出口公司的经理谈生意。但问题是他没有去牙买加作公务旅行的签证，想临时办一个，时间又来不及。于是，他只好以旅游者的身份来到金斯敦的诺尔曼雷机场。在检查护照的关口，移民官从他皮包的工作日志及来往信函中判明他是在作公务旅行，所以不许他入境。他反复向移民官声明，自己不过是在返回伦敦前来这儿作短暂的休整。这才勉强被允许入境。他一在旅馆安顿好，便打电话和那位甜酒出口商联系。刚打完电话，就来了位移民局的官员，说他是怀着商务目的来到此地，而没有取得应有的签证。对他说，他将受到有关方面的严密监视，一旦发现从事商务活动，便将立即驱逐出境，并处以高额罚款。足足两天，他身边总有一位警察，像个影子似的。使他不得不像个旅游者一样打发时光。看来此行是只能白费时间和金钱了。但是在他离开之前，却在警察的眼皮底下与那位出口商谈成了生意。旅馆设有游泳池，池旁有个酒吧供客人喝喝饮料，稍事休息。监视的警察只见他与一位身着比基尼泳装的妙龄女郎正坐在酒吧前喝酒，还有一搭没一搭地和酒吧服务员聊天。谁知那位服务员竟是出口商打扮的，而那名妙龄女郎则是他的女秘书。

只要会想办法，任何官样文章都阻止不了人们谈生意。任何地方、任何场景都可以用来谈生意。在国内很多私人老板特别会利用与客人吃饭的时间做成生意，也有很多人会在陪客人游玩时把生意谈成。

英国人是第一个工业革命成功的国家，对于商业技巧也显出了十分聪明的摆弄。智慧是英国人的特性，而喝啤酒也是英国的习惯，欧洲式的风情调趣也很符合英国的习惯。作为一个优秀的民族，智慧式的成功是肯定的。

商务谈判是一门在人际关系基础之上的资源博弈，在我们研究人性的时刻更是要进化如何从中获得未来的利益。

我们作为商科学生学习商务谈判是了解未来工作的需要与准备。

从航海技术的开发，人类资源的补缺调配，商业活动在这一时刻获得社会发展的支持，因而谈判更是关键的一环。

从技巧到文化到经验到争取，纵横的交叉点成为一本厚厚的学问，大量的信息，大量的改动，谈判是最终保留可获得利益的妥协。

谈判是一个交流和沟通的过程。存在着利益差异的双方为了从对方那里获取利益而与对方进行沟通，目的是使双方达成一项协议以解决彼此的矛盾或为此作出某种安排。谈判的双方既有冲突利益又有共同利益，有冲突利益才使他们走到一起，而共同利益使他们有可能取得谈判的成功。

**谈判案例简短篇四**

1983年曰本某电机公司出口其高压硅堆的全套生产线，其中技术转让费报价2.4亿日元，设备费12.5亿日元.包括了备件、技术服务(培训与技术指导)费o.09亿日元。

谈判开始后，营业部长松本先生解释：技术费是按中方工厂获得技术后，产的获利提成计算出的。取数是生产3000万支产品，20xx年生产提成事10%，平均每支产品销价s曰元。设备费按工序报价，清洗工序1.9亿日元;烧结工序3.5亿日元;切割分选工序3.7亿曰元;封装工序2.1亿日元;打印包装工序o.8亿日元;技术服务赞分培训费，12人的月曰本培训，250万日元;技术指导人员费用l0人月，65o万元曰元。

背景介绍

(1)日本公司技术有特点.但不是唯一公司，是积极推销者，该公司首次进入中国市场.也适合中方需要。

(2)清选工序主要为塑料槽、抽风机一类器物.烧结工序主要为烧结炉及辅助设备、切割分选工序，主要为切割机，测试分选设备。封装工序，主要为管芯和包装壳的封结设备和控制仪器。打印包装工序主要为打印机及包装成品的设备。此外，有些辅助工装夹具。

(3)技术有一定先进性、稳定性，日本成品率可达85%，而中方仅为40%左右。

问题：

1.卖方解释得如何?属什么类型的解释?

2.买方如何评论?

分析：

1.卖方解释做得较好，讲出了报价计算方法和取数，给买方评论提供了依据使买方满意。由于细中有粗，给自己谈判仍留了余地，符合解释的要求。卖方采用的是分项报价，逐项解释的方式。

2.买方面对卖方的分项报价和逐项的解释，应采用“梳蓖式”的方式进行评论，也就是按拄术、设备、技术服务三大类来进行评论。

评论点较多：

其一，技术价。针对卖方取数——年产量、产品单价和提成率以及年数的合理性进行评论;

其二，设备价。针对各工序设备构成按工序总价值或工序单机进行评论，如清洗工序的设备价值;

其三，技术服务。可分为技术指导和技术培训两大类，各类又可分出时间、单价、人员水平、辅助条件(吃、住、行)等点进行评论。

**谈判案例简短篇五**

中方某公司向韩国某公司出口丁苯橡胶已一年，第二年中方又向韩方报价，以继续供货。中方公司根据国际市场行情，将价从前一年的成交价每吨下调了12美圆(前一年1200美圆/吨)韩方感到可以接受，建议中方到韩国签约.中方人员一行二人到了汉城该公司总部，双方谈了不到20分钟，韩方说：“贵方价格仍太高，请贵方看看韩国市场的价，叁天以后再谈。”中方人员回到饭店感到被戏弄，很生气，但人已来汉城，谈判必须进行。

中方人员通过有关协会收集到韩国海关丁苯橡胶进口统计，发现从哥伦比亚、比利时、南非等国进口量较大.中国进口也不少，中方公司是占份额较大的一家。价格水平南非最低但高于中国产品价。哥伦比亚、比利时价格均高于南非。在韩国市场的调查中，批发和零售价均高出中方公司的现报价30%一40%，市场价虽呈降势，但中方公司的给价是目前世界市场最低的价。为什么韩国人员还这么说?中方人员分析，对手以为中方人员既然来了汉城，肯定急于拿合同回国.可以借此机会再压中方一手。那么韩方会不会不急于订货而找理由呢?中方人员分析，若不急于订货，为什么邀请中方人员来汉城?再说韩方人员过去与中方人员打过交道.有过合同，且执行顺利，对中方工作很满意，这些人会突然变得不信任中方人员了吗?从态度看不像，他们来机场接中方人员.且晚上—起喝酒，保持下良好气氛。从上述分析，中方人员共同认为：韩方意在利用中方人员出国心理，再压价。根据这个分析，经过商量中方人员决定在价格条件上做文章。总的讲，态度应强硬，(因为来前对方已表示同意中方报价)，不怕空手而归。其次，价格条件还要涨回市场水平(即1000美元/吨左右)。再者不必用二天给韩方通知，仅一天半就将新的价格条件通知韩方。

在—天半后的中午前.中方人员电话告诉韩方人员：“调查已结束.得到的结论是：我方来汉城前的报价低了，应涨回去年成交的价位，但为了老朋友的交情，可以下调20美元，而不再是120美元。请贵方研究，有结果请通知我们.若我们不在饭店.则请留言。” 韩方人员接到电活后一个小时，即回电话约中方人员到其公司会谈。韩方认为：中方不应把过去的价再往上调。中方认为：这是韩方给的权利。我们按韩方要求进行了市场调查，结果应该涨价。韩方希望中方多少降些价，中方认为塬报价巳降到底。经过几回合的讨论，双方同意按中方来汉城前的报价成交。这样，中方成功地使韩力放弃了压价的要求，按计划拿回合同。

问题：

1、中方的决策是否正确?为什么?

2、中方运用了何程序?何方式做出决策的?其决策属什么类型?

3、中方是如何实施决策的?

4、韩方的谈判中.反映了什么决策?

5、韩方决策的过程和实施情况如何?

分析：

1、正确，因为按行前条件拿到了合同。

2、中方运用了信息收集，信息分析，方案假设，证沦和选取等五个步骤，以小范围形式确定，属于战略性决策，

3、分梯次扞卫决策的实行，先电话后面谈;先业务虽谈后领导。同时运用时间效益加强执行力度，把塬本叁天回韩对方的期限缩短为一大半回复，使态度变得更强硬。

4、韩方的决策变为战略性决策，它在根本条件和总体策略上做厂新的决定，成交条件更低，谈判冷——让中方坐冷板凳。

5、韩力决策过程较短，仅以杀价为目标，能压就压不能压再谈，所以实施时，一碰硬就软了

**谈判案例简短篇六**

一中国谈判小组赴中东某国进行一项工程承包谈判。在闲聊中，中方负责商务条款的成员无意中评论了中东盛行的伊斯兰教，引起对方成员的不悦。当谈及实质性问题时，对方较为激进的商务谈判人员丝毫不让步，并一再流露撤出谈判的意图。

(1)案例中沟通出现的障碍主要表现在什么方面?

(2)这种障碍导致谈判出现了什么局面?

(3)应采取那些措施克服这一障碍?

(4)从这一案例中，中方谈判人员要吸取什么教训?

1、案例中沟通出现的主要障碍在中方负责商务条款的成员无意中评论了中东盛行的伊斯兰教。

2、这种障碍导致对方成员的不悦，不愿意与中方合作

3、应该为此向对方成员道歉

4、中方谈判人员在谈判前应该了解对方的习俗及喜好，避免类似与此情况再次发生，正所谓知己知彼才能百战百胜。

**谈判案例简短篇七**

案例分析

在一建筑工地，操作工王某发现潜水泵开动后漏电开关动作，便要求电工把潜水泵电源线不经漏电开关接上电源。起初电工不肯，但在王某的多次要求下照办了。潜水泵再次启动后，王某拿一条钢筋欲挑起潜水泵检查是否沉入泥里，当王某挑起潜水泵时，即触电倒地，经抢救无效死亡。

1、事故原因

操作工王某由于不懂电气安全知识，在电工劝阻的情况下仍要求将潜水泵电源线直接接到电源上，同时，在明知漏电的情况下用钢筋挑动潜水泵，违章作业，是造成事故的直接原因。

电工在王某的多次要求下违章接线，明知故犯，留下严重的事故隐患，是事故发生的重要原因。

2、事故主要教训

(1)必须让职工知道工作过程及工作范围内有哪些有害因素和危险，其危险程度及安全防护措施。王某认为漏电开关动作，影响了工作，但显然不懂得漏电会危及人身安全，不知道在漏电的情况下用钢筋挑动潜水泵会导致其丧命。

(2)必须明确规定并落实特种作业人员的安全生产责任制，因为特种作业的危险因素多，危险程度大。本案电工虽有一定的安全知识，开始时不肯违章接线，但经不起同事的多次要求，明知故犯，违章作业，就是因为没有落实应有的安全责任。

(3)应该建立事故隐患的报告和处理制度。漏电开关动作，表明事故隐患存在，操作人应该报告电工，而不应要求电工将电源线不经漏电开关接到电源上。电工知道漏电，就应检查原因，消除隐患，而不能贪图方便，随意处理。

3防范措施

(1)同本案相似的违章操作很常见，如当保险丝烧断时用铜线代替、私自退出剩余电流动作保护器等。违章的种类很多，后果都很相似，常常导致重伤或者死亡事故。

随着科学技术的发展，生产设备的先进性和安全性不断提高，为安全生产提供了更好的基础，但违章操作仍然存在，且是目前事故多发的主要原因。由此可见，先进的设备和生产技术不能代替对不断提高职工素质和管理水平的要求。

(2)仅仅通过完善操作规程和工作标准来规范职工的操作行为、来预防事故是不够的。因为操作行为受很多因素影响，所以必须树立安全第一的安全价值观念和预防为主的理念。如果职工对安全的重要性认识不足，如果职工不知道如何防止事故，再好的行为规范也只能是一纸空文。

只要安全第一的安全价值观念，预防为主的理念和遵章守纪的行为规范作为重要的内容，对职工进行安全教育和训练，使职工从“要我安全“转变到“我要安全，我会安全“，职工的安全素质就会不断提高，事故就能不断减少。

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