# 国际商务谈判策划书范文(共5篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-06-09

*国际商务谈判策划书范文1>一、谈判主题服装店与消费者就服装买卖谈判>二、谈判组成人员店方：店员A1、老板A2买方：女士B1、女士男朋友B2>三、谈判地点服装店>四、谈判时间夏季某天>五、谈判双方优劣势分析店方优势：此店座落于繁华商业地段，车...*

**国际商务谈判策划书范文1**

>一、谈判主题

服装店与消费者就服装买卖谈判

>二、谈判组成人员

店方：店员A1、老板A2

买方：女士B1、女士男朋友B2

>三、谈判地点

服装店

>四、谈判时间

夏季某天

>五、谈判双方优劣势分析

店方优势：此店座落于繁华商业地段，车水马龙，人来人往。开店已有好几年，生意一直不错。产品琳琅满目，而且服装质量上成，紧跟潮流。售前售中售后服务周到。在此地消费者群体中享有较好口碑。

店方劣势：现在是买方市场，本店旁边还有很多规模相当的服装商场，这给了买方很大的自主选择空间，要把消费者留住不简单。

买方优势：在买方市场的今天、消费者权益受法律保护的社会买方选择空间大，除此店以外，还有很多服装店，可以货比三家。

买方劣势：对市场行情的了解度不如店方清楚，女士男友逛街不如女方有耐心，当感觉累的时候就不会很在乎价格，只为尽快买好衣服回去休息。他不职女友会讨价还价、磨嘴皮，喜欢“干脆”、“摆阔”、“爽快”。

>六、谈判目标

让买方感觉自己受到很大优惠的情况下以可观和利润卖了服装。

>七、各阶段谈判策略的准备

>（一）初始阶段：

1、满意感：面带微笑盛情邀请女士及男友进店，叫其随便挑选相中了可以试穿。称赞女士漂亮，身材偏瘦，穿上衣服很合身，使得女士及其男友心理上得到满足，感觉自己受到店家重视，以期待其因此减弱对服装和价格的挑剔。

2、鸿门宴：主动给二人让座，说逛街也挺累，叫他们休息休息，并为他们开电扇。让他们享受了店方的盛情“款待”从而感觉不买还有点不好。

>（二）谈判阶段：

3、借恻隐：陈述门面租金高，服装成本也不低，显得为难，唤起买方同情心，从而达到阻止对方进攻的目的。

4、磨时间、疲劳战：以善意、重复、慢节奏的表述方式拖延讨价还价时间，造成谈判低时效，以期买方做出让步。

5、车轮战：老板和店员轮番上阵，使买方疲于应战，精神沮丧，从而做出退让。

6、小气鬼：一点一滴的斤斤计较的降低价格，并且大肆渲染。

7、连玛马：坚持店方降价的同时买方也要加价，条件互换、价格折中。

>八、僵局预测及备用策略

僵局预测：在快要成交的时候，买方就是舍不得多出几块钱，很可能因为几块钱的利益使生意做不成。

备用策略：折中调和，在谈判后期，为了缩小差距，相互向对方靠拢，以解决谈判最后分歧。

>九、语言情景模拟

A1：欢迎光临，进来看看吧，相中了可以试试。

A1：相中哪件了？

B1：嗯，先随便看看。

A1：（对女士男友说）看你们满头是汗，这天还挺热的，坐这息会吧，吹吹电扇。（鸿门宴）

B2：（微笑）谢谢，谢谢。

A2：（对女士说）今年夏季流行超短裙，你身材偏瘦，腿挺细，穿短裙一定很漂亮。（满意感）

B1：呵呵，是吗。

B1：把那条牛仔短裙给我看看。

A1：（把裙子递给B1）这款裙子今年卖得挺好，你先试试看。

B1换上裙子到镜子前前后观望

A2：哇，姑娘，穿上这裙子才真正突现你的苗条身材，皮肤还挺好呀，你这身打扮简直没法挑！（满意感）

B1：（不好意思的笑）呵呵，是吗。

A2：不信问问你男朋友。

B2：确实挺好看，比刚才那套漂亮多了，性感极了。

B1：多少钱呀？

A1：120

B1：便宜点吧。

A1：这裙子特热销，都这个价。

B1：你这要价太贵了，别的地方我也看过呀，才几十块。（货比三家）

A1：那肯定东西不一样吧，你看这布料，这款式，没法挑啊。你要诚心要了，可以给你便宜点。

B1：我当然想要了，便宜多少啊？

A1：少要你五块钱吧，这在大商场大超市都是明码标价的，一分也不少！（小气鬼）

B1：便宜五块也叫便宜啊，在别的地方我都照着一半以下砍。你说个最低价吧。（针锋相对）

A1：110吧，这真是最低的了。

B1：还是很贵啊，等于没少的。

A1：那你能给多少吧，说个最高价吧。

B1：50

A1：天啊，你真照着一半以下砍啊，这在我们这是不可能的。你要真的想买就给个合适的价啊。

B1：再多便宜点吧，我们都是学生，没多少钱啊！（借恻隐）

A2：我看你像学生所以才没喊高价啊，可是再便宜也不能赔本啊，妹子。我这租金高，竞争又强，还要给服务员发工资。我们也不容易啦！（借恻隐）

B1：那60吧，怎么样？

A2：哟，这么小气啊。看你也不穷嘛。（激将法）

B1：哎，哪呀，我们现在还是向父母要钱的时候呀。（借恻隐）

A2：那你添点吧，再添点。（挤牙膏）

B1：哪光能我添啊，你也不说降点。你再降点吧。（挤牙膏、连环马）

A2：那好，看你这姑娘这么有心买，就给你一个大优惠吧，再降10块，100卖给你。薄利多销！

B1：我们今天就带了几十块钱来啊，100块我们掏不出来啊。再少几十块吧。（借恻隐）

A2：我们都在原价上降了20啊，20不少了。要不你再给个价。

B1：我们现在总共只有70块，70块能卖就给我了吧！

A2：70块连本都不够啊姑娘，我再让你十块，90成不？你别老哭没钱啊，你没有，你男朋友有啊！

A1：（眼望B2）年轻人杂一点也不干脆呢。各自让着点嘛。（激将法）

B2：（好像逛街逛累了，在椅子上坐着不愿动。）那我们再加十块，你们再降十块，80成交，行我们就拿下。不行我们就走人！！（折中调和、最后通牒）

A2：拿吧拿吧。哎，这生意真是不好做呀。盼你个回头客，你对别人一定说是100多买的啊！

B1：（恨了B2一眼，付了钱）大家都不容易嘛，这衣服回去穿着要是不合适我可得拿回来换啊。

A2：行，没问题。不合适了尽管拿回来换。

A1、A2：走好，下次再来呀。

买卖做成，店方基本完成了谈判目标。

**国际商务谈判策划书范文2**

武夷学院商学院

商务谈判

班级： 国际经济与贸易（1）班 组员：

我方公司： 黑龙江大豆出口有限公司 对方公司： 韩国食品有限公司

关于大豆贸易具体事项的商务谈判

公司背景

黑龙江大豆出口有限公司是中国一家自主生产，自主加工的大型对外贸易出口公司，但是由于企业对外贸易范围还比较狭隘，而且国际竞争对手较多，市场剩余空间较小，价格战便成了我公司的一大优势。

>一、谈判主题

以我方黑龙江大豆出口有限公司向韩国食品有限公司出口大豆为线索，由于国际市场价格的波动而导致贸易价格的调整，以致贸易双方产生摩擦，同时针对贸易的具体事项进行细致的探讨过程。

>二、谈判团队人员组成

主谈：李丽给，公司总监，维护我方利益，主持谈判进程;

副主谈：陈爱飞，助理，做好各项准备，解决专业问题，做好决策论证;

副主谈：\_，市场销售，做好各项准备，解决市场调查问题，做好决策论证;

副主谈：王好金，财务经理，收集处理谈判信息，分析产品财务相关知识。;

副主谈：莉莉，法律顾问，解决相关法律争议及资料处理。

>三、双方利益及优劣势分析

我方核心利益：

>1、韩国食品有限公司是我方的一大客户，有着多年合作关系，希望双方可以达到双赢的效果。

>2、扩大企业知名度，打开国际市场的道路。

对方利益：

企业品牌知名度高，资金雄厚，而且有大量业务需要。

我方优势：

>1、价格低廉，两国相隔较近，省去不少的运费，与他的其他伙伴相比我们的优势较为明显。

>2、企业口碑好，而且和韩国食品有限公司有过合作经历，双方较为放心。

我方劣势：

>1、品牌的知名度还不够，有大量竞争对手。

>2、产品生产还没有达到机械化制度，对于部分达标要求还不能完全符合。

>3、对对方公司的具体供应商没有做细致的了解，对国际市场不是十分清晰。

对方优势：

>1、企业品牌知名度高，而且有大量业务需要。

>2、资金雄厚，而且有较多的供应商，深知对我们迈出国际有很大帮助。

对方劣势：

相比其他合作商而言，我公司的价格是最低的，而且我公司正积极扩展其他业务需求。

>四、谈判目标

>1、达到合作目的，争取签下我们预期合作条件下的合同。

>2、保证提高价格不下降。

>3、由对方提出产品要求，我方实行具体设计。

>4、由我方负责产品的运输和保险。

>五、程序及具体策略

>1、开局：

方案一：感情交流式开局策略：通过谈及双方合作情况形成感情上的共鸣，把对方引入较融洽的谈

判气氛中

方案二：采取进攻式开局策略：营造低调谈判气氛，指出本公司的优势所在，令对方产生信赖感，

使我方处于主动地位。

借题发挥的策略：认真听取对方陈述，抓住对方问题点，进行攻击、突破

>2、中期阶段：

1）红脸白脸策略：由两名谈判成员其中一名充当红脸,一名充当白脸辅助协议的谈成，适时将谈判

话题从价格转移到产品质量上来。

2）层层推进，步步为营的策略：有技巧地提出我方预期利益，先易后难，步步为营地争取利益；

3）把握让步原则：明确我方核心利益所在，实行以退为进策略，退一步进两步，做到迂回补偿，

充分利用手中筹码，适当时可以答应部分要求来换取其它更大利益；

4）突出优势: 以以往案例作为资料，让对方了解到我们的优势。强调与我方协议成功给对方带来

的利益，同时软硬兼施，暗示对方若与我方协议失败将会有巨大损失；

5）打破僵局: 合理利用暂停，首先冷静分析僵局原因，再可运用把握肯定对方行式，否定方实质的方法解除僵局，适时用声东击西策略，打破僵局。

>3、休局阶段：如有必要，根据实际情况对原有方案进行调整

>4、最后谈判阶段：

1）把握底线: 适时运用折中调和策略，把握严格把握最后让步的幅度，在适宜的时机提出最终报

价，使用最后通牒策略。

2）埋下契机：在谈判中形成一体化谈判，以期建立长期合作关系

3）达成协议：明确最终谈判结果，出示会议记录和合同范本,请对方确认,并确定签订合同的具体

时间和地点。

六 制定应急预案

双方是第一次进行商务谈判，彼此不太了解。为了使谈判顺利进行，有必要制定应急预案。

>1、对方提出新的异议

应对方案：就着和好往来，适当让步

模拟对话过程

场景一：机场接待

由韩国食品公司三位代表来接待我公司的五位谈判代表人。

场景二：初次谈判

谈判双方互相见面，并开门见山商谈贸易事项，最后未能谈拢我方先回酒店休息，准备隔日再谈。

场景三：最终谈判

经过我方详细的市场调查，得出结论，并向韩国食品有限公司最后提出要求，双方各自让步，最后商量妥当合作细节，签订合同，双方达到双赢的状态。

**国际商务谈判策划书范文3**

>一、谈判主题

从内蒙古外经贸集团分流，成为新公司主要管理人，成为其股东

>二、谈判团队人员组成

(甲方：迎岚方乙方：内蒙古外经贸集团)

主谈：迎岚决策人：技术顾问法律顾问

>三、谈判前期准备

我方(迎岚方)在内蒙古自治区经贸集团总公司财务处工作了几十年，对内蒙古的经济发展状况、人文环境、资源优势等方面情况有着比较深刻的了解。乙方(内蒙古贸易集团总公司)是1996年在我国政企脱钩的大形势下，从内蒙古外经贸厅分离出来的。原外经贸系统的十余家子公司和十余家驻外办事处由集团总公司统一管理。集团总公司共60余人，多数是原内蒙古外贸厅业务处的工作人员。4年来，公司仍脱离不掉过去行政管理的思维模式，业务发展也无大起色。近来，集团总公司进行改革的一个主要措施就是指导下属公司进行减员分流，股权重组。

>四、双方优劣势分析

我方优势：

一、迎岚已对羊绒制品市场进行了比较详细的市场调研，并构思了市场营销方案，在产品目标对象、营销渠道和营销方式等方面都有了比较清晰的计划;

二、迎岚在管理方面很有能力，有干事业的决心和信心;

三、谈判结果对迎岚的风险较小，即使不成功，迎岚先生也能得到集团总公司下岗分流的其他优惠政策。

我方劣势：

一、自有资金较少二、行业经验较少对方优势:

一、具有决定的权力;

二、可能对这个谈判兴趣不高对方劣势:

一、缺乏现代企业管理的经验二、缺乏职业经理人四、谈判目标我方目标:

一、理想目标：从内蒙古外经贸集团分流，要求得到D公司35%的股权，成为公司的主要管理人员。

二、最低目标：要求得到20%的股权，成为公司的主要管理者。对方目标：

一、继续收取管理费，具体数额从25万元上升为30万元二、人员分流

>五、具体方案与策略一、开局：

方案一：感情交流式开局策略：通过谈及双方合作情况形成感情上的共鸣，把对方引入较融洽的谈判气氛中

方案二：采取进攻式开局策略：营造低调谈判气氛，强烈指出对方缺乏现代企业管理的经验和职业经理人，以制造心理优势，使我方处于主动地位拒绝对方提出继续收取管理费，具体数额30万元的对策：

1)借题发挥的策略：认真听取对方陈述，抓住对方问题点，进行攻击、突破2)法律与事实相结合原则：提出我方法律依据，并对管理费具体数额进行剖析，对其进行反驳二、中期阶段：

1)红脸白脸策略：由两名谈判成员其中一名充当红脸,一名充当白脸辅助协议的谈成，适时将谈判话题从控股份额多少转到D公司主要管理人员分配及长远利益上来，把握住谈判的节奏和进程，从而占据主动

2)层层推进，步步为营的策略：有技巧地提出我方预期利益，先易后难，步步为营地争取利益

3)把握让步原则：明确我方核心利益所在，实行以退为进策略，退一步进两步，做到迂回补偿，充分利用手中筹码，适当时可以用管理费来换取更多股权4)突出优势:以资料作支撑，以理服人，强调与我方协议成功给对方带来的利益，同时软硬兼施，暗示对方若与我方协议失败将会有巨大损失;

5)打破僵局:合理利用暂停，首先冷静分析僵局原因，再可运用把握肯定对方行式，否定方实质的方法解除僵局，适时用声东击西策略，打破僵局。

三、休局阶段：如有必要，根据实际情况对原有方案进行调整

四、最后谈判阶段：

1)把握底线:适时运用折中调和策略，把握严格把握最后让步的幅度，在适宜的时机提出最终报价，使用最后通牒策略

2)埋下契机：在谈判中形成一体化谈判，以期建立长期合作关系

3)达成协议：明确最终谈判结果，出示会议记录和合同范本,请对方确认,并确定正式签订合同时间

**国际商务谈判策划书范文4**

为了成功举地举办此次体育竞赛，我校（甲方）一直在寻求企业赞助合作。经过初步的接触，目前已经有两家比较合适的公司(乙方：广州怡宝有限公司、广州中顺洁柔纸业有限公司、广州华强制衣实业有限公司)有合作意向。甲方（我方）在和乙方的初次接触中介绍了关于竞赛的策划及组织情况，乙方表示希望双方能进一步深谈并要求我方在正式会晤前，至少提前三天提交给乙方一份赞助合作提案，双方预定在三天后晚上7：30分进行谈判，地点乙方会议室。

1、主题：关于xx年广州地区中职学校学生田径运动会赞助谈判

2、谈判项目：xx年广州地区中职学校学生田径运动会赞助。

3、谈判主体：

甲方：广东省林业职业技术学校

乙方：广东华强制衣实业有限公司

4、双方主要简介：

我方：广东省林业职业技术学校，本届田径运动会承办方，国家级重点中职学校。

对方：广东华强制衣实业有限公司独立拥有一座新落成的现代花园式星级标准的工业园，是“iso9001:xx国际质量标准体系认证企业。”获得“中国质量信用企业aaa级，”“中国品牌建设十大杰出企业”“中国服装行业十大影响品牌”光荣称号。

5、双方主要优势：

我方：环境优美，交通方便，建校历史悠久，设备齐全，国家重点中职学校。

对方：“华强”是“iso9001:xx国际质量标准体系认证企业。”获得“中国质量信用企业aaa级，”“中国品牌建设十大杰出企业”“中国服装行业十大影响品牌”光荣称号。

>双方背景分析

甲方（我方）：

广东省林业职业技术学校创办于1953年，占地780亩，先后被授予文明校园、广州市花园式单位、广东省文明单位等荣誉，是广东省唯一林业中等职业技术学校，林业类、园林类专业是我校与省教育厅共建的重点示范专业。此外，我校还设有会计电算化、旅游管理等18个专业。办校53年来，已培养各类毕业生3万多人。

我校注重学生的技能培养，实施毕业证与技能证、上岗证等多证书教育，鼓励学生一专多能。近几年的毕业生98％以上持有毕业证和相关专业技能证书，增强毕业生在就业市场的竞争力。

学校教学人员151人，高级职称56人，中职职称71人。近年来，由我校教师主编、参编的全国通用教材有50多部，在各类正式刊物上发表的论文近200篇。我校主持开发的《中等职业学校园林专业教学指导方案》是教育部《面向21世纪教育振兴行动计划》重点研究课题的成果。

学校拥有完善的教学生活设施。学生宿舍公寓式，全部配备太阳能热水供应系统，在校学生实行半封闭式半军事化管理，纪律严明，教学管理及学生日常管理均实现信息化。图书馆、标准运动场等硬件设施完善。另拥有36个实验室，现代化多媒体教学系统12间，配备教学电脑600台和光电测距仪、gps等一批先进教学仪器；建有花圃、苗圃实习基地450亩。图书馆、标准运动场等硬件设施完善。

乙方：

广东华强制衣实业有限公司位于广州市萝岗区联合和街龙朱路1号之一。公司独立拥有一座新落成的现代花园式星级标准的工业园。园区环境优美，景色宜人，实目前广州地区最高品位的精品工业园。

华强工业园是十多年来专业生产“华强”牌学生装、制服、运动服以及“彩韵”牌学生放心棉床上用品系列主的现代化管理企业。企业设备先进，技术力量雄厚，员工素质精良，具有较强的设计能力和大规模的生产动力。先拥有日本、德国先进的缝制设备四百多台，员工五百多名，有宽敞明亮的星级标准的员工宿舍楼六千多平方米，星级标准的厂总面积一万六千多平方米。年产量达到一百八十万件套。

企业坚持：“以人为本、科学管理、服务社会”的宗旨，按照目标组织生产。“华强”牌产品连续三年获得国家金奖获得最畅销国产商品金桥奖。是第十三届运动会、第二xx届奥运会中国体育代表团参赛选用产品。是“xx国际质量标准体系认证企业。”获得是“xx国际质量标准体系认证企业。”获得“中国质量信用企业AAA级，”“中国品牌建设十大杰出企业”“中国服装行业十大响品牌”光荣称号。

>策划案简明摘要

(一)谈判动机

拉取赞助,建立友好合作关系,实现双赢!

(二)谈判目标

最高目标:人民币￥63999元赞助金(冠名费,活动经费等)

可接受目标:人民币￥55000元赞助金(冠名费,活动经费等)

最低目标:人民币￥xx元赞助金(皆做以活动经费)

(三)赞助形式

提供人民币63999元赞助金包括(含全程冠名费和一切活动经费,活动经费如召开新闻发布会、邀请评委、奖金、礼仪工作服、工作餐、场地布置、饮料、奖状、医务需要等等)

>赞助回报

●特别回报：

1、以赞助企业名称全程冠名xx年广东省广州地区中职学校学生“华强杯”田径运动会比赛。冠名方式为：广州地区中职学校学生“华强杯”田径运动会比赛；

2、在派发到各个高校的宣传单张以及选手奖证书、奖杯上都印有赞助企业的名称和标志；

3、赞助企业可以使用“xx年广东省广州地区中职学校学生“华强杯”田径运动会比赛”冠名赞助商的名义进行为期一年的商业及非商业宣传。

●荣誉回报：

1、邀请赞助企业代表在赛事中致开幕词、以及担任评委和颁奖嘉宾，给予赞助商一定的曝光率；

2、举行隆重的新闻发布会暨签约仪式，邀请省级领导出席，并授予“广东省广州地区中职学校学生‘华强杯’田径运动会”比赛冠名赞助商称号，并颁发荣誉证书；

3、在竞赛进行的全过程，主持人都会特别鸣谢赞助企业。

●媒体宣传回报：

1、南方日报、中国高新技术产业导报、广州日报、羊城晚报、南方都市报、广东软件杂志社以及广东电视台、南方电视台等新闻媒体都市报道此次竞赛和鸣谢赞助企业。

●广告回报：

1、本次竞赛的所有印刷品（包括海报、宣传单、邀请函等）都将出现赞助企业的名称或标志。

2、所有本次竞赛的媒体广告都将出现赞助企业的名称或标志。

3、竞赛前几天就在学校猪校道拉横幅鸣谢赞助企业，并持续一个星期。

●个性化回报：

根据项目特点以及企业文化理念量身订做极具有个性化特色的回报。

>谈判议程及相关说明

(一)谈判议程

1、确定议题

a价格议题

b回报议题

c讨价还价议题

d细则议题

2、双方进场:由主方迎接客方进入会议室，介绍双方人员。

3、谈判议程正式开始。

4、中场休息。

5、达成协议。

>谈判地点及相关人员

地点：华强制衣实业有限公司会议室

时间：xx年5月6日晚上7点30分——9点

谈判人员：

甲方（我方）

郑少伟（校长）

罗玉萍（副校长）

张大有（体育教研科科长）

刘凯（信财部主任）

陈建鸿（生园部主任）

潘露茜（校长助理）

>谈判过程中所运用的策略

策略一：温暖开局

见面进入实质内容之前,先寒暄几句,聊几句与合作无关的话题.通过谈及双方合作情况形成感情上的共鸣,把对方引入较融洽的.谈判气氛中。

策略二：把握让步原则

明确我方利益所在，实行以退为进策略，退一步进两步，做到迂回补偿，充分利用手中筹码，适当时可以退让赔款金额来换取其他更大利益。

策略三：制造竞争

罗列与我方要合作的其他供应商。

策略四：打破僵局

重新理清谈判的关键问题，冷静应对。

使出杀手锏，给对方下最后通牒。

合理利用暂停，首先冷静分析僵局原因，再可运用把握对方行式，否定方实质的方法解除僵局，是时用声东击西策略打破僵局。

策略五:把握底线

适时运用折中调和策略,把握严格把握最后让步的幅度,在适宜的时期提出最终报价,使用最后通牒策略。

策略六:最后通牒

明确最终谈判结果,给出强硬态度。

>谈判的风险及效果预测

1、对方可能会在谈判中凭其优势地位不肯在价格上让步，我方必须发挥自身优势和经销商的身份迫使其做出让步。

2、谈判中对手可能会对我方采取各种手段和策略，让我方陷入困境，对此我方必须保持头脑清醒，发挥好耐心的优势，冷静而灵活地调整谈判策略。

谈判效果预测：

双方以合理条件取得谈判的成功，实现双赢，双方能够友好的结束谈判，获得成功，实现长期友好合作。

>结束语

“热忱团结，务虚立异”是我们构和团队的理念，置信我们此次构和在充实的准备下，能取得完竣胜利。

商务谈判这门实战性很强的课程，一定不能只局限与理论知识的学习，更应该把理论的东西与实战相结合，多抓住些实战的机会锻炼自己的谈判能力，从而达到自己的目标，减少经济成本，赢得最大利益，成为一个成功的商务谈判人士。

“真诚团结，务实创新”是我们谈判团队的理念，相信我们这次谈判在充分的准备下，能取得圆满成功。

**国际商务谈判策划书范文5**

>一、谈判主题：

以适当价格购买4种型号本田雅阁汽车各10辆

>二、谈判团队人员组成：

小组成员：徐燕萍0606540140、李虹0606540113

朱国芳0606540156、陆燕0606540122(组长)

小组分工：主 谈： 陆燕 (公司谈判全权代表);

决策人： 朱国芳 (负责重大问题的决策);

记录员： 李虹 (负责记录谈判内容);

财务顾问： 徐燕萍 (负责计算价格、核算利润);

>三、双方利益及优劣势分析：

我方利益：我方是汽车代理商，要求尽早交货，力求建立双方长期合作关系;

对方利益：要求对方尽早付清货款，力求建立双方长期合作关系;

我方优势：我公司拥有大量的客户资源，购买需求量较大;

我方劣势：目前属于汽车销售淡季，我公司资金流动紧张，付款日期会延迟;

对方优势：款式新颖，型号齐全，能满足不同消费群体的需求;

对方劣势：由于交通等方面原因，交货日期较晚;

>四、谈判目标：

1、战略目标：在互惠互利的基础上，以适当合理的价格完成此次交易;

原因分析：双方都有意建立长期合作关系;

2、成交目标：

①报价：第八代雅阁Accord 18万

第八代雅阁Accord ATEXL Navi 24万

第八代雅阁Accord AT 28万

第八代雅阁Accord V6 31万

②交货期：1月后，即20xx年1月31日;

③技术支持：要求对方派一个技术顾问小组到我公司提供技术指导;

④优惠待遇：在同等条件下优先供货;

⑤底线：保证我公司有20%左右的盈利空间;

>五、准备谈判资料：

①合同、背景资料、对方信息资料、技术资料、财务资料

②相关法律资料：《\_合同法》、《国际合同法》、

《国际货物买卖合同公约》、《经济合同法》

备注：《合同法》违约责任

第一百零七条 当事人一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定的,应当承担继续履行、采取补救措施或者赔偿损失等违约责任。

联合国《国际货物买卖合同公约》规定：不可抗力是指不可抗力是指不能预见、不能避免并不能克服的客观情况。

>六、程序及具体策略：

(一)开局：

因为这是双方第一次业务往来，应力争营造一个友好、真诚的气氛，以淡化和消除双方的陌生感，以及由此带来的防备甚至略含敌对的心理，为实质性谈判奠定良好的基础。

方案一：情感交流式开局策略：通过谈及双方合作情况形成感情上的共鸣，把对方引入较融洽的谈判气氛中。

方案二：采取一致式开局策略：以协商、肯定的语言进行陈述，使对方对己方产生好感，产生双方对谈判的理解充满\_一致性\_的感觉，从而使谈判双方在友好、愉快的气氛中展开谈判工作。

(二)中期阶段：

1、唱红百脸策略：由两名谈判成员其中一名充当红脸,一名充当白脸辅助协议的谈成，适时将谈判话题从价格上转移至交货期及长远利益上来，把握住谈判的节奏和进程，从而占据主动;

2、层层推进，步步为营策略：有技巧地提出我方预期利益，先易后难，步步为营地争取利益;

3、把握让步原则：明确我方核心利益所在，实行以退为进策略，退一步进两步，做到迂回补偿，充分利用手中筹码，适当时可以退让赔款金额来换取其它更大利益;

4、突出优势：以资料作支撑，以理服人，强调与我方协议成功给对方带来的利益，同时软硬兼施，暗示对方若与我方协议失败将会有巨大损失;

5、货比三家策略：利用对方存在竞争对手的可能性来与正在进行的谈判进行场外对比，给对手造成同一产品的压力，让其能够做出相应的让步;

6、打破僵局策略：合理利用休息时间，首先冷静分析僵局原因，再运用把握肯定对方形式，否定对方实质的方法解除僵局，适时用声东击西、角色互换策略，打破僵局;

(三)休局阶段：

如有必要，根据实际情况对原有方案进行调整。

(四)最后谈判阶段：

1、最后通牒策略：适时运用折中调和策略，把握严格把握最后让步的幅度，在适宜的时机提出最终报价;

2、埋下契机：在谈判中形成一体化谈判，以期建立长期合作关系;

3、达成协议：明确最终谈判结果，出示会议记录和合同范本，对方确认，确定正式签订合同时间;

>七、制定应急预案：

1、对方使用权力有限策略，声称金额的限制，拒绝我方的提议。

应对方案：了解对方权限情况，\_白脸\_据理力争，适当运用制造缰局策略，\_红脸\_再以暗示的方式揭露对方的权限策略，并运用迂回补偿的技巧，来突破僵局;或用声东击西策略。

2、对方使用借题发挥策略，对我方延迟付款问题抓住不放。

应对方案：避免不必要的解释，可转移话题，必要时可指出对方的策略本质，双方以长期合作为目标，不能因小失大。

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