# 精选商务谈判方案范文怎么写(三篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-07-02

*精选商务谈判方案范文怎么写一问：分析中方在谈判中取得成功的塬因及美方处于不利地位的塬因?案例分析对于这个案例，明显的可以看出，中方工程师对于谈判技巧的运用更为恰当准确，赢得有利于己方利益的谈判结果也是一种必然，下面我分别从中美各方谈判人员的...*

**精选商务谈判方案范文怎么写一**

问：分析中方在谈判中取得成功的塬因及美方处于不利地位的塬因?

案例分析

对于这个案例，明显的可以看出，中方工程师对于谈判技巧的运用更为恰当准确，赢得有利于己方利益的谈判结果也是一种必然，下面我分别从中美各方谈判人员的表现来进行分析：

首先，从美方来看。可以说存在以下这么几个问题，或者是其谈判败笔所在。

1. 收集、整理对方信息上没有做到准确，详尽，全面。从文中来看，重要的塬因可能是：没有认清谈判对象的位置。美商凭借其技术的优势性以及多次进行相类似交易的大量经验，轻视对手，谈判前就没有做好信息收集工作，于是在谈判中步步在对方大量信息的面前陷于被动，一开始就丧失了整个谈判的主动权。

2. 谈判方案的设计上，没有做到多样与多种。在对方的多次反击中，仓促应对。针对其谈判方式设计的单一化，估计有着以下几个塬因：(1)过早的判定问题，从文中可推测出，美方一开始就认为此行不会很难，谈判结果应该是对己方利益更有利;(2)只关心自己的利益，美方以其组合炉技术的先进为最大优势，铁定会卖个高价，但并未考虑到中方对此的急迫需求与相应的谈判准备，在对方信息攻击下，频频让步。

3. 在谈判过程中，希望用佯装退出谈判以迫使对方做出让步，无奈在对方以资料为基础辨别出其佯装的情况下，该策略失败。

其次，从中方来看，胜利的最关键一点在于对对方信息充分的收集整理，用大量客观的数据给对方施加压力，从收集的内容可看出，不仅查出了美方与他国的谈判价格(援引先例)，也设想到了对方可能会反驳的内容并运用相关数据加以反击(援引惯例，如6%)，对客观标准作了恰到好处的运用。真可谓做到了中国古语所说，“知己知彼，百战不殆”。当然。除这个原因外，中方的胜利还在于多种谈判技巧的运用：(1)谈判前，评估双方的依赖关系，对对方的接收区域和初始立场(包括期望值和底线)作了较为准确的预测，由此才能在随后的谈判中未让步于对方的佯装退出。(2)谈判中，依靠数据掌握谈判主动权，改变了对方不合理的初始立场。(3)在回盘上，从结果价大概处于比对方开价一半略低的情况可推测，中方的回盘策略也运用的较好。

总结：商务谈判中的各种技巧，对于在各种商战中为自己赢得有利位置，实现自己利益的最大化有着极其重要的作用，但我们也要注意的是，技巧与诡计、花招并不相同，前者要求的是恰如其分，既要赢，也要赢得让对方心服口服，赢得有理有据。只有这样，对于谈判技巧的运用，才是真正的游刃有余。

**精选商务谈判方案范文怎么写二**

1、上情下达要“三培”

2、“培训”手下：不仅仅要看结果，还要看过程

3、“陪伴”手下：不要高高在上

4、“培养”手下：“拉拢”人心

5、案例：译基金

6、下情上达要“三敢”

7、“敢于”委屈

8、“敢于”承担责任

9、“敢于”合理坚持

10、平行沟通要“双赢”

11、引导为王“赢”方法

12、换位沟通“赢”人心

培养商务谈判与沟通技巧的方法七

不同性格人的沟通方式

1、性格测试

2、人际交往中的行为表现

3、三种工具在实际沟通中的应用

4、从对方的行为判断如何沟通的工具表

5、从沟通结果判断沟通有效的工具表

6、从自我做起判断沟通有效的工具表

**精选商务谈判方案范文怎么写三**

为了加强中国企业与马来西亚企业的沟通交流，为中国企业开拓马来西亚市场提供帮助，促进马中经贸合作，马来西亚人民信托局将于20xx年10月21日上午9时整在南宁国际会展中心105会议室举办马中国商务洽谈会。此次洽谈会由马来西亚人民信托局主办，马来西亚境内最大的中国商品进口商——海鸥集团、中国—东盟博览会官方网站—南博网共同承办。洽谈会将为第二届中国—东盟博览会各省(区、市)政府经贸代表团及参展企业提供与马来西亚政府机构、企业直接交流、促成合作的平台。

本次洽谈会将采取互动交流的方式进行，主要内容有：一是马来西亚人民信托局及马30多家土著机构与中国各省(区、市)政府经贸代表团、企业家进行商务洽谈;二是马来西亚海鸥集团与中国企业家就国际市场开发进行洽谈，协助中国企业开拓马来西亚市场，以推动中国企业与马来西亚企业的互利合作，谋求共同发展。

为此，我们特邀请有吸引外资或开拓海外市场意向的政府经贸代表团、企业届时出席会议，寻找合作机会，共谋发展。有意参会者，可选择以下两种报名方式：

1、登陆南博网(#url#)下载并填写《第二届中国—东盟博览会马中企业商务洽谈会参会确认表》，以电子邮件方式进行报名;

2、打印或复印并填写《第二届中国—东盟博览会马中企业商务洽谈会参会确认表》，以传真方式进行报名。

报名截止日期为10月17日，请按以上所列两种方式把贵单位的参会意愿反馈给我们，以便做好会务安排。

联系方式

中国—东盟博览会官方网站

地址：广西南宁民族大道111号发展大厦6层

网址：#url#

联系人：彭朝新

电话：0771—558

传真：0771—5519058

电子邮箱：#url#

我们热忱欢迎贵单位的参与，并期待与贵单位友好合作，共谋发展，共创辉煌!

特此致函!

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