# 有关商务谈判案例分析(精)(七篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-06-09

*有关商务谈判案例分析(精)一关键词：商务谈判 要领 策略 双赢绪 论随着经济全球化和一体化的不断发展和深化，世界各国的贸易日益频繁，社会生产力得到了空前的发展，人们之间的经济关系越来越密不可分，经济交往如火如荼，经济利益问题也越来越复杂，各...*

**有关商务谈判案例分析(精)一**

关键词：商务谈判 要领 策略 双赢

绪 论

随着经济全球化和一体化的不断发展和深化，世界各国的贸易日益频繁，社会生产力得到了空前的发展，人们之间的经济关系越来越密不可分，经济交往如火如荼，经济利益问题也越来越复杂，各种商务往来以及为了寻求合作与支持，都离不开商务谈判，商务谈判越来越受到重视。商务谈判也随之进入社会各界，社会各层，社会各个角落，在现代社会各种活动中越来越占有重要的地位。商务谈判已经不再是新名词，商务谈判的发展也蒸蒸日上，人们对商务谈判的研究也日趋透彻，通过不断探索和研究，人们对谈判也都有了许多成熟的观点、看法。本人谨以此篇论文表达对商务谈判的一些技巧的个人愚见。

一、商务谈判的重要性

一直以来，谈判无时不有，无处不在。大到国家会谈，小到个人切磋协商，谈判已经渗透到现代社会政治、经济、军事、文化、外交等各个领域之中，成为人与人之间，组织与组织之间，国家与国家之间相互交流沟通，达成共识不可或缺的工具。若想在谈判过程中旗开得胜并非易事，丰富的经验，鲜活的技巧当然必不可少。以往我认为谈判只要能说会道就可以了，自从这学期学了国际商务谈判，改变了以往在脑海中根深蒂固的观点，明白了人与人之间、企业和企业之间，无时无刻不在发生着联系，有联系就会有冲突，解决冲突的办法就是双方坐下来沟通、协商，也就是谈判。通过谈判，或者解决争议，或者促进双方的友好关系，或者满足各自的利益需要。谈判有大有小，有经济性质的，又有非经济性质的。而商务谈判，就是指不同利益群体之间，以经济利益为目的，就双方的商务往来关系进行的谈判。所以商务谈判至关重要，我觉得商务谈判是一门艺术，掌握谈判这门艺术确是企业经营成功的一个重要因素与手段，为了能够在商务谈判的过程中取得成功，人们对谈判的学习，探索，研究也趋之若鹜。

二、商务谈判的要领

谈判过程充满了变数和陷阱，谈判桌上风云变幻，波澜起伏，唯有准备充分，做到知己知彼，方能心中有数、胸有成竹，加之稳中求变，方能胜券在握、稳操胜算古人语“知己知彼，百战不殆”的军事思想意义深远，我认为若能在谈判过程中做到“知己知彼”那么谈判就成功了一半，若在“知己知彼”的基础上再做到“稳中求变”那么你就可以在谈判中游刃有余了至少也会达到双赢。孙武曰“知

己知彼，百战不殆”。一次成功的谈判，战前的准备工作显得尤为重要。磨刀不误砍柴工，漫长的谈判需要更为漫长的准备工作，其中信息的收集是谈判前一项重要的工作，准确可靠的商务谈判信息是谈判能否成功的可靠保证，是确定谈判目的的基础。很多谈判代表常常输在起跑线上，却浑然不知。唯有准确把握政治法律信息、市场信息、科技信息、金融信息、对手及其所代表利益团体信息，最大限度的掌握有效资讯，仔细分析对方的优点与劣势，真正做到“知彼”才是成功谈判的有利保障。“知彼”的真正意义在于深入了解对方的劣势，并在谈判的过程中将其放大，用以打击对手的自信心或者抵消他的优势。“打击”是贯穿整个谈判过程的，通常情况下，要运用语言魅力、个人风度甚至是一个眼神。“知彼”固然重要，然而“知己”这个重要环节同样不可忽略。古人云：“欲胜人者，必先自胜；欲论人者，必先自论；欲知人者；必先自知”，倘若一个谈判者尚不能对自身有一个准确的了解，或者谈判对手对你的了解比你对自身的了解更精准，这将会导致你在谈判过程中处于被动的位置，又如何有效地维护自身所代表的组织的权益呢？因此，谈判者应该准确了解自身的优劣势，合理提炼自身优势，并在谈判过程中充分展现，尽可能让这些优势闪光，从而掩盖自身的劣势为自己赢得主动权。

商务谈判要“知己知彼”，才能“百战不殆”。“知己”就是要正确地了解我方的谈判实力、谈判能力和一切对谈判有利或不利的客观要素，以便“扬长避短，趋利避害”；“知彼”就是要了解对方的实力、谈判目的、需要、谈判策略、谈判风格和谈判人员的特点以及与谈判相关的对手的一切情况。在商务谈判中，谁能在谈判信息上拥有优势，能够真正做到“知己知彼”。

三、谈判的策略

在商务谈判过程中，能够知道对方的真正需要和他们的谈判利益界限，谁就有可能制定正确的谈判战略，掌握谈判的主动权。中美知识产权谈判就是一个很好的证明。谈判中，当美方代表开口说：“我是在跟小偷谈判时，时任国务了院副的吴仪寸步不让地回应：“我是在跟强盗谈判，看看你们的博物馆有多少东西是从中国抢来的”，美国代表哑口无言，使中方在中美知识产权谈判中一直掌握主动权。

在谈判桌上掌握了主动权之后，若能“稳中求变”那么成功便势在必得。怎样

拿捏好“稳”，我认为应包括上两个方面的内容：一、稳住原则；既要坚持原则，又要保持灵活性；对关系己方的根本利益的原则问题寸步不让，但又不能过于粗蛮，要以不卑不亢的态度，从实际出发，晓之以理，动之以情，争取对方的理解和接受，争取缩小差距达成解决问题的一致意见，对于某些非原则性的问题，则可以在不损害己方根本利益的前提下，考虑到各自的保留点和底线必要时做出让步。在整个谈判过程中，应努力做到有理、有利、有节，以理服人。即使遇到重大分歧，几乎无法协调一致，宁可终止谈判，也不能违背原则。当事人应把眼光放远些，相互谅解，生意不成友谊在，稳住“关系”才是求得长远发展的重中之重。二、稳住目标；只有明确各自的利益所在谈判才有明确的目标，才能做到有的放矢，因此在谈判开始后尽快确定双方的利益，明确潜在的和隐藏的利益，然后明确目标。当然，谈判一般存在多个目标，这就有必要考虑谈判目标的优先顺序，根据重要性加以排序，确定是否所有的目标都要达到，哪些目标可以舍弃，哪些目标可以争取达到，而哪些又是必须到达的。与此同时，还得考虑长远目标和短期目标。总之，在实际谈判过程中，必须稳住万万不能降低要求的目标，稳住根本利益，稳住长远目标。

四、谈判的原则

我们知道，谈判桌上，风云变幻，波澜起伏，变数和陷阱太多，只“稳”是不能取胜的，关键还得有灵活性，要稳中求变。商务谈判过程中普遍存在谈判双方不可避免的利害冲突。如何解决这些冲突和矛盾，正是谈判人员所承担的任务，这就要求谈判者必须要注重商务谈判中高度的原则性和灵活性。灵活性便是我所谓的“求变”，我想每个议题都有它的弹性所在，也就是双方利益的伸缩度并非定死在一点，不可变动。也正是如此，在兼顾对方利益的前提下，都想千方百计的为自己多争取一点利益，这是自然的，也是正当的，这也就要求谈判者懂得如何灵活变通谈判策略和技巧。在实际谈判过程中，光“伸”是不行的，还得“缩”，有舍才有得嘛。“缩”是为了更好的“伸”，以退为进。

总而言之，我认为在商务谈判这场战争中，若能真正做到“知己知彼”“稳中求变”，那么他必然会取得成功。当然，要真正做到知己知彼、稳中求变并非那么容易，谈判者必须如履薄冰，谨慎拿捏。

参考资料：

[1]王晓，《现代商务谈判》，[m]，高等教育出版社，20xx年x月第一版；

[2]潘肖珏、谢承志，《商务谈判与沟通技巧》，[m]，复旦大学出版社，20xx年x月第二版；

[3]张明禄、曾国安，《商务谈判与推销》，[m]，西南财经大学出版社，20xx年x月第三版；

[4]周海涛，《商务谈判成功技巧》，中国纺织出版社，20xx年x月第一版；

[5]刘文广，《商务谈判》，北京出版社，20xx年x月第一版。

**有关商务谈判案例分析(精)二**

雅阁汽车谈判计划(买方)

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 2.0mt 18万

第八代雅阁accord 2.4 atexl navi 24万

第八代雅阁accord 3.5 at 28万

第八代雅阁accord v6 3.5 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：《中华人民共和国合同法》、《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;

八、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。

商务谈判计划书案例篇04

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 2.0mt 18万

第八代雅阁accord 2.4 atexl navi 24万

第八代雅阁accord 3.5 at 28万

第八代雅阁accord v6 3.5 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：《中华人民共和国合同法》、《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。

商务谈判计划书案例篇05

谈判背景：我方即kll工厂和对方flp工厂是两个长期的合作伙伴，kll工厂是flp工厂的模具供应厂商，flp工厂使用的80%的模具都是我方即kll工厂供应的，flp工厂是我们的大客户。但最近，flp工厂说我们kll工厂生产的模具不合格给他们厂造成了巨大的损失，因此要我们kll工厂作出相应的赔偿，我们kll工厂对于这个问题有不同的看法，这个问题经过双方多次交涉都没能够解决，因此，双方决定进行谈判来解决这个问题。

1谈判主题

以对我方有利的方式来解决和flp工厂的索赔纠纷，既要解决问题，又要保证能够继续和flp工厂进行合作，以达到合作型谈判的目的，使双方都满意。

2谈判目标

(1)最高目标

我们本次谈判所期望达到的最高目标是不承担任何由于模具不合格给flp工厂带来的额外损失，并且能够继续保持和flp工厂的友好合作，使我们kll工厂继续为flp工厂提供他们生产所需要的模具，并且和以前一样，flp工厂80%的模具都由我们kll工厂提供。

(2)实际需求目标

我们kll工厂作出一些让步，对于flp工厂的损失表示同情，因此对于他们要求我们作出的赔偿表示理解，但并不表示我们承认他们flp工厂的额外损失是因为我们kll工厂没有履行双方之前的合同协议而造成的，我们可以给予一定的赔偿，但这些赔偿是代表我们kll工厂对flp工厂的一些帮助，是希望能够继续和他们合作，因此而作出的友好举措，具体的赔偿金额是他们提出的赔偿金500万元人民币的10%，并且能够继续和他们flp工厂合作，我们kll工厂依旧是他们工厂使用的80%的模具的供应商。

(3)可接受目标

我们kll工厂对他们flp工厂的损失给予他们所期望的赔偿即500万元人民币的50%，此外，两个工厂的合作要继续保持，我们仍然是他们flp工厂生产所需模具的80%的供应商。

(4)最低目标

我们最大的限度就是对他们flp工厂的损失给予相应赔偿，赔偿金是他们所期望的500万元人民币的70%，且双方要继续保持和以前一样的合作关系，双方之间的相互信任要和以前一样。

3谈判团队人员组成

主谈：我们kll工厂销售部的王经理

副谈：kll工厂的法律顾问张先生，生产部的高级技术员李师傅，以及以前负责向flp工厂进行销售模具的非常有经验的业务员付先生

决策人：kll工厂销售部的王经理，也就是我们的主谈

团队人员组成的理由：首先，因为对方是派出了采购部的经理和我们来进行谈判，为了表示我们的诚意，我们当然应该派出kll工厂的销售部经理来和他们进行谈判，销售部的王经理有着多年的销售经验，也有丰富的商务谈判知识，且他是一个非常具有领导风范的经理，处理问题很有自己的主见，无论场面多么严肃，他都能发挥的游刃有余，因此，选他当主谈最合适。其次是我方的副谈人员，这次的谈判涉及到了合同法的相关内容，因此，法律人员是不能少的，有了法律顾问给我方提供相关的法律知识，会使谈判更有效，我方能够充分运用到相关法律来维护我们kll工厂的合法权益，使我方谈判人员能够清楚的知道哪些是我们的责任，哪些不是我们的责任。此外，模具涉及到了一些技术方面的知识，所以，要有对模具生产非常熟悉的技术人员，因此我方把技术方面的问题交给我们kll工厂对模具生产有着多年经验的李师傅。由于我们kll工厂和flp工厂有着多年的合作经历，而负责和对方工厂有着生意往来的业务员付先生是最了解对方工厂情况的，同时，我们的业务员付先生在谈判方面是很有经验的。最后，把谈判的决策权交给我们销售部的王经理，也是考虑到他个人有那种能力。因此我们的谈判小组成员就这样确定了。

4双方利益及优劣势分析

(1)我方利益

对方工厂的损失不是因为我方没有按照合同规定为对方供应模具而造成的，因此责任不在我方，我方不需给对方任何的赔偿，且能够继续和对方进行生意往来，从而能为我方工厂创造更多的利润，也挽回了我方的声誉。

(2)对方利益

对方能够从这次的损失中吸取教训，更好地管理工厂的生产，也给对方工厂的质检部门敲响了警钟，使他们在以后的工作中能更加负责的对他们工厂所购买的材料进行检查，同时，对方工厂也不会失去我们这么大的供应商，能使他们工厂减少再找供应商所带来的预料不到的风险及损失。

(3)我方优势

因为我方是多种型号机动车零部件的生产厂家，生产的产品齐全，能满足对方工厂的各种不同需求，他们一时离不开我们，我们厂和对方工厂有着多年的合作经历，彼此之间已形成了一种默契，建立了一种相互信任的合作关系。flp工厂有80%的模具都是由我方kll工厂提供，可见我方对于flp工厂的意义重大，他们不可能在短时间内找到那么大的供应商，他们工厂能否正常运作，我方的kll工厂对他们有着重大的意义，从需求方面来讲，我方有绝对的优势。然后从合同法的角度来考虑，我方并没有违约，我方为对方提供的模具合格率的确是达到了95%以上，此外，对方造成的损失是由于他们自己没有在模具用于生产前仔细检验的，根据《中华人民共和国买卖合同法》第一百五十八条当事人约定检验期间的，买受人应当在检验期间内将标的物的数量或者质量不符合约定的情形通知出卖人。买受人怠于通知的，视为标的物的数量或者质量符合约定。这条法律对我方也是有利的，且很有说服力，能使对方认识到是他们自己的疏忽而造成他们flp工厂的巨大损失。

(4)我方劣势

因为对方工厂是我们的大客户，他们为我们工厂创造了很多的利润，我们也不希望因为这次的事件而失去这个大客户，正因为我方对他们的重视，才可能使他们对我方提出更多的赔偿要求，从而损害我方的利益。

(5)对方优势

对方工厂可能会利用双方签定的协议中的规定，即我方提供的模具合格率达到95%以上，关于这个条款，有不同的理解，若对方把条款理解成每套模具各个零件的合格率为95%以上，则对我方不利，他们有理由要我方赔偿。协议中的条款存在歧异是对方要求我方赔偿的一个法律筹码。此外，对方可以利用flp工厂是我方的大客户这一点来对我方施加压力，使他们处于谈判的主动地位。

(6)对方劣势

他们一时之间离不开我方对他们的生产所需模具的供应，因此，他们也希望能够继续与我方进行合作。同时，我方也可以将合同中的规定：我方为他们提供的模具合格率达到95%以上，理解为总体模具的合格率达到95%以上，那么他们的损失就与我方无关。从心理的角度分析，我方在对方心中的地位重大，因此他们不会轻易得罪我方，这会使对方在谈判中有一定的压力。

5谈判程序

(1)开局

因为我们彼此都离不开对方，所以是希望以一种对双方都有利的合作型谈判来解决问题，我方要表现的真诚和礼貌，并营造一种和谐的谈判氛围，这样有利于促成合作型谈判的顺利进行。但是，如果对方执意认为是我方没有按照双方签定的协议上的规定来为他们工厂提供模具而造成了他们的巨大损失时，我方不能太过于软弱，这时就要用到原则式谈判法，谈判中，把人和事分开，对人温和，对事强硬，只要是我方有理，就决不软弱，坚持公正原则，当然，要争取双赢的局面，体谅对方，要放弃立场，认识到利益才是谈判的重点，为了共同的利益提出有建设性的意见，我方可以给对方提出这样的建议：以后再受到我方为对方所提供的模具时，要在合同规定的期限内认真检验，如发现产品有问题，可以退货，我方绝对毫无条件的接受他们退给我们的不合格模具。

(2)中期阶段

双方适当的交换意见，我方尽量向自己拟订的最高目标靠拢，但态度不能太强硬，毕竟对方是受损失的一方，我们要考虑到他们的情绪。当对方对我方提出的最高谈判目标反应强烈时，我方可以适当作出一些让步，但不能让对方觉得我们在妥协，因此得寸进尺，使我方处于被动地位，要明确让步策略，是要表现的友好，让对方看出我方的诚意，可以适当运用软式谈判法。

(3)休局阶段

团队成员商量对策，对原有的方案进行调整，适当改变策略。尽量找到一种能够满足双方的目标和要求的解决办法，但对我方的基本利益和需求坚定不移，但满足利益和需求的方法要灵活。

(4)最后谈判阶段

运用相关的法律来证明我方没有违约，坚持原有的观点，即对方损失的责任不在我们，不予赔偿，且让对方感觉到我们完全是按合同办事，按规定做事，让对方继续相信我方，和我方继续合作。若对方对我方观点的反映强烈，我方可以作出一些让步，以实际需求目标和对方进行谈判，若对方还是不接受，我方可以继续让步，但不能底于我方的最底目标。在谈判过程中，无论对方情绪多么不稳定，我方都要保持淡定，始终坚持利益原则，但态度要诚恳，要表现出我方确实是想以一种合作友好的方式来解决问题的。以这样的标准来达成协议，最终解决赔偿问题。

6.具体日程安排

因为此问题已经是经过了双方多次的交涉，但始终没解决，所以这次的谈判时间要集

中，选定双方都有时间的时候进行谈判，不能一拖再拖。如：双方约定好在某天进行谈判，那么就要尽量在那一天当中把所有的问题都解决。

7。谈判地点

因为是合作型谈判，所以要营造一种轻松的氛围，本次谈判应选在适合谈判的酒吧等其他娱乐场所进行。

8相关资料的准备

主要涉及到和这次谈判有关的资料如下：

8、(1)买卖合同法

第一百五十七条买受人收到标的物时应当在约定的检验期间内检验。没有约定检验期间的，应当及时检验。

第一百五十八条当事人约定检验期间的，买受人应当在检验期间内将标的物的数量或者质量不符合约定的情形通知出卖人。买受人怠于通知的，视为标的物的数量或者质量符合约定。

当事人没有约定检验期间的，买受人应当在发现或者应当发现标的物的数量或者质量不符合约定的合理期间内通知出卖人。买受人在合理期间内未通知或者自标的物收到之日起两年内未通知出卖人的，视为标的物的数量或者质量符合约定，但对标的物有质量保证期的，适用质量保证期，不适用该两年的规定。

出卖人知道或者应当知道提供的标的物不符合约定的，买受人不受前两款规定的通知时间的限制

(2)了解对方的一些资料，做到知己知彼

如在谈判前了解对方会派哪些人来和我方谈判，然后再对对方谈判成员的资料一一进行分析，了解他们的职务及性格特点，从而提前想好应对措施。

(3)了解一些和模具合格率相关的资料

如模具达到95%以上的合格率应如何理解，怎样理解是对我方有利，怎样理解是对对方有利，若对对方有利，我方应采取什么措施来维护我方观点。

9紧急情况及对策

当我方表示对方的损失与我方无关时，对方可能会很激动，可能会有一些过激的行为，这时我方应保持冷静，不能受对方的情绪影响，同时要想办法安抚对方的情绪，使对方能够冷静下来，从而保证谈判的正常进行。

对方可能一开始就摆出他们的最高目标，并态度坚决，这时我方要有耐心，慢慢跟他们谈，不急不躁，要用法律及合约的规定来说服对方。

如果对方用不再跟我方合作来威胁我方时，我方不能着急，不能急着降低目标，要静观其变，并表现出一种比他们还不在乎的样子，使他们对我们造不成威胁，他们可能就会自动降低目标。

万一我方已经摆出了最低目标，但对方还是不同意时，我方就不能再退让了，要用原则式谈判法，维护我方利益，并再次强调我方是按合同办事的，态度诚恳，从而达到谈判目的。

**有关商务谈判案例分析(精)三**

一、谈判主题

处理完成某学院欲购置两间机房相关事宜

二、准备阶段

首先了解谈判对手，尽可能的搜集信息，包括其性格、职务、任职时间等等。

与对方协商确定通则，包括谈判时间、地点等安排

(一)谈判团队人员组成

职位 首席代表、红脸、白脸、强硬派、清道夫

(二)谈判地点

(1) 谈判地点：广西时代商贸学院/里建科技大学

(2) 谈判时间：20xx年12月15号

(3) 谈判方式：面对面正式小组谈判

(三)双方优劣势分析

我方核心利益：

1、尽量以高价卖出电脑，以价格差异收益

2、维护企业声誉

3、保持双方长期合作关系

4、降低本次疫情中企业停产的损失

对方利益：

1、买到质量好，价格便宜的电脑

2、维护双方长期合作关系;

3、要求我方尽早交货;

4、要求我方赔偿，弥补其损失。

我方优势：

可以选择主场、中立场。优秀的技能人员，公司是五十强企业，质量好，服务殷勤，具有品牌效应

我方劣势：

竞争者敌手多 失去这个合作伙伴对我方不利

有选择的权利，选择的余地较多，这次谈判他们处于主场方

对方劣势：

他们对电子产品的了解不够我们专业

(四)、fabe模式的分析

fabe模式

分析情况

f：以高稳定、高可靠和高安全性的卓越品质，以及创新的技术服务能力。

a：公司规模大，实力雄厚，品牌产品，信誉度高，质量有保证，服务周到，技术人才多，实行分期付款方式，免费安装，送货上门。

b：大批量订购给予适当打折优惠，配送物品(保护膜，网线，排插，耳麦，鼠标垫等)。

e：与奥组委合作、神州数码(中国)有限公司、湖南科技大学、武汉工程大学、广西南宁职业技术学院、广西交通职业技术学院、广西师范大学、广西桂林电子科技大学等大学合作。

(五)、谈判目标：

战略目标：专业电脑：5000元/台，普通电脑：4000元/台

以最小的的损失并维护我方声誉拿下一所学校及长期合作关系

原因分析：

1我方重视企业声誉，在该市场上有长期发展

2对方为电子行业强者，我方重视与对方的强强合作

底线价格：普通电脑：3300元/台，专业电脑：4500元/台

1维护企业声誉

2给予一定优惠政策，例如：价格，供给量，交货时限

3维护长期合作

三、具体谈判程序及策略：

(一)开局陈述：

我方决定将谈判维持在和谐友好的气氛中

1、最为理想的开局方式是以轻松、愉快的语气先谈些双方容易达成一致定见的话题。比如，“咱们先确定一下今天的议题，怎样?“先商量一下今天的大致安排，怎么样?”这些话从外貌上看好象无足轻重，但这些要求往往最容易引起对方肯定的答复，是以比较容易创造一种“一致”的感觉，如果能够在此根蒂根基上，悉心培养这种感觉，就可以创造出一种“谈判就是要达成一致定见”的气氛，有了这种“一致”的气氛、双方就能比较容易地达成互利互惠的协议。

2、在语言上，应该表现患上礼貌友好，但又不失身份;内容上，多以途中见闻、近期体育消息、天气状况、业余爱好等比较轻松的话题为主，也可以就个人在公司的担任职务环境、负责的范围、专业经历等进行一般性的询问和交谈;姿态上，应该是分寸的当，沉稳中不失热情，自傲但不骄傲。在适当的时候，可以巧妙地将话题引入实质性谈判。

3、为了不使对方在气氛上占上风，从而影响后面的实质性谈判，开局阶段，在语言和姿态上，一方面要暗示出友好，积极合作;另一方面也要充满自傲，举止沉稳、谈吐大方，使对方不至于轻视我们。

感情交流式开局策略：

通过谈及双方合作环境形成感情上的共鸣，把对方引入较融洽的谈判气氛中. (具体做法有：称赞法，感情攻击法，幽默法)

具体步调：

1.对方迎接进来(所有谈判的人进行)

2.成员的介绍(先由对方介绍成员职位，然后我方对成员的介绍)

3.目的(由主谈人提问对方的目的与计划进度)

4.计划： 积极主动地调节对方的所作所为，使其与本方的所作所为相吻合，即主动地对谈判人员这个影响谈判的重要因素施加影响，创造良好的谈判气氛。

(二)中期谈判：

⑴、红脸白脸策略：由两名谈判成员其中一位充任红脸,一位充任白脸辅助协议的谈成，适时将谈判话题从罢工事件的定位上转移交货期及长远利益上来，把握住谈判的节奏和进程项，从而占据主动。

⑵、层层推进，稳扎稳打车策略：有技巧地提出我方预期利益，先易后难，稳扎稳打地争取利益

(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

双方进行报价：

由我方首先进行报价，获取主动权。

我方报价：

1 愿意提供优惠政策以示诚意，对对方提出的大金额予以考虑

2 对于交货期限等其他政策适当考虑优惠

报价理由：

对于双方合作关系的重视

根据对方报价提出问题，

如：1、质疑对方所报的价格的合理性

2、对对方对我方指责进行回应

(三)、休局阶段 :

如有必要，按照实际环境对原有方案进行调整

1、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，在适宜的时机提出终极报价，使用哀的美敦书策略

(2)、埋下契机：在谈判中形成一体化谈判，以期建立持久合作关系

(3)、 达成协议：明确终极谈判结果，出示会议记录和合同范本,请对方明确承认,并确定正式签订合同时间

(四)磋商阶段

投石问路、抬价压价策略、目标分解、吹毛求疵、假出价等。而到让步阶段：我们可以通过灵活多样的价格让步，打破商务谈判的僵局，促进谈判的成功。具体策略有：利用竞争、红白脸，虚拟假设、声东击西、踢皮球、车轮战、向水流方向推舟等。

我方对产品价格的基本原则：

1. 不做无谓的让步，应该体现对己放让步的绝对值的大小，还取决于对彼此的让步策略，即怎样做出让步，以及对方怎样争取到让步

2. 让步让在刀口上，让得恰到好处，使自己较小的让步能给对方以较大的满足

3. 在我方认为重要的问题上要力求对方先让步，而在较为次要的问题上，根据情况的需要，我方可以考虑先做让步

4. 对每次让步都要进行反复磋商，使对方决定我方让步也不是轻而易举的事情，珍惜已经得到的让步

我方遵循的谈判方式

互惠式让步：

我方初坚持底线利益外，不固执与某一问题的让步，统观全局，分清厉害关系，避重就轻，灵活地使对方在其他方面得到补偿

1当我方谈判人员提出让步时，向对方表明，我方做出此让步是与公司政策或公司主管的指使相悖。因此，我方只同意个别让步，即对方在必须在某个问题上有所回报，我们回去也好有个交代

2把我方的让步和对方的让步直接联系起来。表明我方可以做出这次让步，只要在我方要求对方让步的问题上能达成一致，一切就好解决

针对对方提出的产品价格进行磋商

方案一：当对方让价为渐进式

基本态度：友好，耐心

具体应对：初期金额徘徊在高位时，我方反复强调我们公司的产品质量服务一流。

方案二：对方让价幅度开始时很小之后变大

基本态度：冷静，沉着

具体应对：与之据理力争，但切不可浮躁上火，必要时采用中场休息等技巧进行一定程度缓和，以期局面有所改变。

基本态度：坚决

具体应对：对方降低产品金额的幅度大，则难度也大，故我方应当适当坚决，利用我放为供货方这个优势来要求对方降低要求

二，针对对方提出的提前交货要求进行磋商

我方认为：

1、我方在于对方合作的同时，也与市场中其他单位进行合作，因此此次争端并不只是两家公司。其他单位的订单也是在安排之中，我方并没有义务为对方优先合作。

2、依照我方谈判原则，可以适当采取应急措施，即在生产过程中提前分批供货，减少对方损失

三 辅助性条款商榷阶段

经过激烈的主体条款磋商之后，我们尽量将气氛缓和下来，经过一晚上的休息娱乐后。第二天双方将进入辅助性条款的磋商。

如果说主题条款的商榷是\"就事论事\"的话，那么关于辅助性条款的商榷就是\"细水长流\"了。辅助性条款签订的目的就是对未来长期合作关系一种改进以及确立。

在辅助条款商榷的主体就是在对方进行赔款金额的削减过程中得到的一系列辅助条款，其目的就是为了争取双方的长期合作。又因为这一方面并不像主体条款的商榷那样具有硬性，谈判应在一个较为和缓宽松的气氛下进行。

(五) 成交阶段

按照《中华群众共和国合同法》、《中华群众共和国消费者权益保护法》、《微型计算机商品补缀改换退货责任规定》等有关规定，经双方协商一致，签订本合同。

**有关商务谈判案例分析(精)四**

投标邀请编号： 内容：

日期： 年 月 日 地点：

参加人员：甲方：

双方就该项目的工作范围、服务标准、验收程序、合同价格等内容进行了澄清、谈判，就以

下内容达成一致，现纪要如下：

1、 工作范围：针对花园小区进行绿化及车场改造。

2、双方就工程维修范围，施工技术要求及质量标准达成一致。

3、工程工期： 自合同签订之日起 至合同签订之日后40日内

4、 本工程的质量保修期为12个月。

5、合同价款：本合同以实际工程量进行结算，结算金额不得超过总造价 万元。

6、付款方式：发包人确认竣工结算报告之日起7日内，发包人向承包人支付工程竣工结算价款总额的95% 。剩余5%作为工程质保金，一年后无工程质量问题后返还。

甲方：渤海石油物业管理公司 乙方：天津滨海延发建筑装饰工程有限公司 技术人员：

商务人员：

**有关商务谈判案例分析(精)五**

模拟商务谈判心得体会

在这学期的第九周我们迎来了期待已久的模拟商务谈判，谈判主题：东风与福汽的重组问题。这次的模拟得益于马老师的用心指导而顺利展开了。这次实训全班同学分成六个小组，我们班同市营1班的小组进行谈判。在模拟谈判过程中虽然有一些不尽人意的地方但我还是收获了很多，特别是对学以致用，有很大感慨。以下是我对本次模拟商务谈判的总结，希望通过此次总结吸取其中的可取之处并在以后的学习生活中不断改进、不断提高、不断超越。

一、认识：

这次活动很好的锻炼与考察了我们对所学知识的灵活掌握程度和实际运用能力，作为年轻大学生的我们要学会把知识学以致用，理论与实际充分结合。但这一块，我还做得很不好，不能将课堂的知识很好的用出来。

1、 从谈判前的人员分工、收集整理相应的资料到现场模拟我们都

有很好的分工，在收集资料的过程中，我们一边到处百度一边瞎讨论，好不乐呼，这次的资料收集让我们更懂得了汽车，懂得了。谈判展现出小组成员的协调能力、动手能力和团队合作能力及各方面沟通、组织能力。同时增进了小组成员的友谊，也拉进了老师和同学之间的距离。

2、 要做好，远比想象中的难：刚开始，以为自己看了些案例分析

看了些市场策划，此次作业的时间又那么多，独自的认为能写

出一份很精彩的营销策划书出来，但当花时间去做去动笔后，才感觉远比我想象中的难，动笔难，动了笔后想写精彩更难，查了那么多东西，但是动起笔来但却总感觉不顺手，怎么写都内容不丰富，语言不精练而准确。

3、 有用的资料比想象中的难找。很多资料都是过时的，现在已经

快20xx了，查的很多都是20xx年前的。而且很多资料都不准确，最新资料不知道怎么查，权威资料也不知道怎么查。 4、

1. 2、谈判前，资料的收集、整理对谈判很重要。

3、谈判时，明确自身立场。

4.谈判后，要注意总结。

**有关商务谈判案例分析(精)六**

经济系“奋进杯”之模拟商务谈判大赛活动总结

历时半月，模拟商务谈判大赛最终在402学术报告厅圆满落幕了。作为经济系“奋进杯”系列活动之一，我们成功的完成了选手选拔，赛前培训，初赛，二次培训，决赛及最后的表演赛。本次比赛很好地展示了工商学子在商务战场上的风采。

本次比赛的大致策划是由邱同庆同学提供，学习部改进后完成的。在前期宣传阶段，我们学习部通过开展学习委员例会等形式宣传我们的活动。首先进行专业内选拔，组成六只专业队再参加预赛，预赛共六只队伍参加，分别是大一金融，大一国贸，大一金融国贸组合，大一投资，大二金融，大二国贸。总得来说，前期宣传还是比较成功，参与的同学比较多，但问题还是存在的，比如专业内部选拔没有评委进行指导，没有对商务谈判有一定专业知识的同学或老师来担当评委。还有就是准备不够充分，策划不够细致，没有制定一些应急方案等，可能这是首次商务谈判比赛，准备工作有所不足，今后我们会做得更好的。

进行完预赛之后，根据选手们的表现打分，选出了8名选手参加决赛。在12月x日，我们在英语楼的225进行商务谈判的决赛，本次决赛也是为最后在402学术报告厅的表演赛做的预演。选手们准备得很充分，比赛节奏紧凑，选手们也表现的从容不迫，颇有大将风范。赛后，主席及副书记都对选手们的表现给予了肯定，并指出了不足及需要改进的地方。本次决赛所反应出的问题是，选手们还是没有很好的理解商务谈判的概念，把商务谈判当

成的辩论赛，极力去辩驳对方的观点，却忘记了商务谈判的本质是双赢。

在这之后我们便开始紧锣密鼓地对12月x日完的模拟商务谈判的表演赛进行筹备了，各个部门的分工以及现场任务的分配都井井有条地有序地进行着。然后，我们还对选手的个人信息进行的整理，并拍摄了选手们的照片及他们的团队照片。

12月x日，从中午开始，学生会的工作人员便开始布置会场，力求举办一场高标准的学术性晚会。18点，全体学生会成员到场，进行最后的准备，迎宾，安检，会场布置，ppt展示，茶水，嘉宾及评委的接待各个部门有条不紊，分工合作。美中不足的是，前期在通知各班班长的时候可能没有强调时间的问题，导致19点之前，会场的座位还没有坐满。这在以后的活动中是一定要注意的!19点整点，比赛开始。选手们进行了激烈的比赛。25分钟之后，上半场时间到，进入了中场休息时间。比赛休息时，由秘书处部长黄小松同学主持了与观众的互动环节，把现场的气氛带动了起来，并借机宣传了我系的“奋进之夜”晚会及明年全院将开展的“七彩”文化节。随着谈判双方签订合同，本次比赛圆满的落下了帷幕，之后选手们与院领导及老师合影，结束了此次为期半月的模拟商务谈判大赛。

本次比赛还是暴露出我们在工作中的许多问题，需要加以改进。我所在的学习部在今后应该多多地学习自己在经济学科内的知识，多了解一下学术性活动如何开展，这样在今后开展类似的活动时便能举一反三，事半功倍。在今后的工作中我们将吸取教训，改正错误，提升工作质量，更好的完成任务。

相信我们下次一定能做得更好!

**有关商务谈判案例分析(精)七**

商务谈判策划书(一)：

一、谈判双方公司背景

(我方：舒婷网络集团;乙方：清华同方责任有限公司)

我方(甲方)：

舒婷网络集团成立于xx年，是一家游戏网络运营集团，董事会主席兼ceo牛舒婷、以及其它5名个人股东(大多数为舒婷网络董事和权益股东)，创建了现在的舒婷网络集团，它与著名的巨人网络集团有过合作，在中国地区是一个覆盖面广、很有影响的网络集团之一，全国500强企业之一。

乙方：

同方股份有限公司是由清华大学控股的高科技公司，于1997年6月成立并在上海证券交易所挂牌交易，股票代码600100。xx年清华同方位列“中国电子信息企业500强”第23位，是中国政府重点支持的电子百强企业。

清华同方以自主核心技术为基础，充分结合资本运作能力，创立了信息技术、能源与环境、应用核电子技术、生物医药四大产业。

在信息产业中，清华同方致力于应用信息系统、计算机系统和数字电视系统领域的技术创新与产品开发，为电子政务、数字家园、数字城市、数字教育、数字传媒等行业提供全面解决方案和成套设备。目前，清华同方在计算机产品、重大行业信息化、数字教育资源、数字电视等领域已具有国内领先的技术实力和市场份额。

在能源与环境产业中，清华同方在人工环境、能源环境、建筑环境和水环境等业务领域，以烟气脱硫、垃圾焚烧、水处理、空气调节等核心技术为基础，专业从事能源利用与环境污染控制工程、人工环境工程，并在大中型空调设备方面具有显著优势。

在应用核电子技术产业中，以电子加速器、辐射成像、自动控制、数字图象处理技术为核心的系列产品，已达到国际先进水平。

在生物医药与精细化工产业中，生产新型成药、药品中间体、原料药品等多种产品，已成为一家新兴的生物医药高科技企业。

二、谈判主题

我方向乙方公司采购100台电脑

三、 谈判团队人员组成

主谈：牛舒婷，公司谈判全权代表;

决策人：张新新， 负责重大问题的决策;

技术顾问：王文芳，负责技术问题;

法律顾问：付美，负责法律问题;

四、双方利益及优劣势分析

我方核心利益：

1、要求对方用尽量低的价格供应我方同方电脑

2、在保证质量质量问题的基础上、尽量减少成本

对方利益：用最高的价格销售，增加利润

我方优势：

1、有多方的电脑供应公司可供我方选择

2、在中国地区是一个覆盖面广、有大较有影响的网络集团

我方劣势：我方继续这批电脑，迫切与对方合作，否则将可能对公司造成更大损失

对方优势：对方的电脑品牌在国际上声誉较好，且与其合作的公司较多。

对方劣势：属于供应方，如果完不成谈判，可能损失以后合作的机会。

五、谈判目标

战略目标：1、和平谈判，按我方的采购条件达成收购协议

①报价：1000元

②供应日期：一周内

底线：①以我方低线报价xx元

②尽快完成采购后的运作

六、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，创造互利共营的模式。

方案二：采取进攻式开局策略：营造低调谈判气氛，明确指出有多家供应商竞争，开出1000元的报价，以制造心理优势，使对方处于主动地位。

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，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，适当时可以退让承担运费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，我方将立即与其它的电脑供应公司谈判。

(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。

七、准备谈判资料

相关法律资料：

《中华人民共和国合同法》、《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

合同范同、背景资料、对方信息资料、技术资料、财务资料(见附录和幻灯片资料)

八、 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、对方不同意我方对报价1000元表示异议

应对方案：就对方报价金额进行谈判，运用妥协策略，换取在交接期、技术支持、优惠待遇等利益。

2、对方使用权力有限策略，声称金额的限制，拒绝我方的报价。

应对：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，来突破缰局;异或用声东击西策略。

3、对方使用借题发挥策略，对我方某一次要问题抓住不放。

应对措施：

避免没必要的解释，可转移话题，必要时可指出对方的策略本质，并声明，对方的策略影响谈判进程。

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