# 2024年商务谈判策划书封面(14篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-09-24

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。商务谈判策划书封面篇一我方：1、经营建材生意多年，积累了一定的资金。2、准备用闲置...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**商务谈判策划书封面篇一**

我方：

1、经营建材生意多年，积累了一定的资金。

2、准备用闲置资金进行投资，由于近几年来保健品市场行情不错，投资的初步意向为保健品市场。

3、投资预算在150-400万人民币以内。

4、希望在一年内能够见到回报，并且年收益率在20%以上。

对方：

1、品牌绿茶产自美丽而神秘的云南省，位于中国的西南部，海拔超过2200米。在那里生长出优质且纯正的绿茶，茶多酚含量超过35%，高于其它(已被发现的)茶类产品。茶多酚能降脂，降压，减少心脏病和癌症的发病机率;同时，它能提高人体免疫力，并对消化、防御系统有益。

2、已注册生产某一品牌绿茶，品牌和创意都十分不错，品牌效应在省内正初步形成。

3、已经拥有一套完备的策划、宣传战略。

4、已经初步形成了一系列较为顺畅的销售渠道，在全省某一知名连锁药房及其它大型超市、茶叶连锁店都有设点，销售状况良好。

5、品牌的知名度还不够，但相信此品牌在未来几年内将会有非常广阔的市场前景。

6、缺乏足够的资金，需要吸引资金，用于：

1)扩大生产规模。2)扩大宣传力度。

7、现有的品牌，生产资料，宣传策划，营销渠道等一系列有形资产和无形资产，估算价值300万元人民币。

二、谈判主题

解决双方合资(合作)前的疑难问题，达到合资(合作)目的，并建立长期良好稳定的关系。

三、谈判团队人员组成

主谈：汪碧君，制定策略，维护我方利益，主持谈判进程;

副主谈：郑媛媛，辅助主谈，做好各项准备，解决专业问题，做好决策论证;

决策人：沈海霞，辅助主谈，做好各项准备，解决专业问题，做好决策论证;

文秘：吴飞萍，收集处理谈判信息，谈判时记录，审核修改谈判协议;

法律顾问：滕媛，解决相关法律争议及资料处理。

四、双方利益及优劣势分析

我方核心利益：

1、争取到最大利润额;

2、争取到最大份额股东利益;

3、建立长期友好关系。

对方利益：

争取到最大限额的投资。

我方优势：

1、拥有闲置资金;

2、有多方投资可供选择。

我方劣势：

1、对保健品市场的行情缺乏了解，没有专业知识作为支撑，对绿茶的情况也知之甚少

2、投资前景未明

对方优势：

1、已注册生产某一品牌绿茶，品牌和创意都十分不错，品牌效应在省内正初步形成。

2、已经拥有一套完备的策划、宣传战略;

3、初步形成了一系列较为顺畅的销售渠道，在全省某一知名连锁药房及其它大型超市、茶叶连锁店都有设点，销售状况良好。

对方劣势：

1、品牌的知名度还不够;

2、缺乏足够的资金，需要吸引资金，用于：

1)扩大生产规模。2)扩大宣传力度。

五、谈判目标

1、战略目标：和平谈判，按我方的条件达成合资协议，取得我方希望的相应利润以及股份;

原因分析：对方是一家省级企业，虽然品牌和创意不错，但还未形成一定的品牌效益;

合作方式：我方以资金形式投资，分季度注入资金，先期投资为100万，具体情况谈判决定，保险费用计入成本。

我方要求：

a、对资产评估的300万元人民币进行合理的解释(包含：品牌，现有的茶叶及制成品，生产资料，宣传策划，营销渠道等);

b、要求年收益达到20%以上，并且希望对方能够用具体情况保证其能够实现;

c、要求对方对获得资金后的使用情况进行解释;

d、要求占有60%的股份;

e、要求安排一定的监督人员对其整个环节进行参与监督尤其是参与财务方面的管理;

f、三年之内要求对方实现资金回笼，开始盈利。

我方底线：

a、先期投资120万;

b、股份占有率为48%以上;

c、对方财务部门必须要有我方成员;

2、感情目标：通过此次合作，希望不仅能够达成合资目的，更能够建立长期友好关系;

六、程序及具体策略

1、开局：

方案一：感情交流式开局策略：通过谈及双方合作后情况形成感情上的共鸣，把对方引入较融洽的谈判气氛中，创造互利共赢的模式。

方案二：采取进攻式开局策略：营造低调谈判气氛，明确指出有多家投资选择，开出高份额股份，以制造心理优势，使我方处于主动地位。

2、中期阶段：

a、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。

b、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。

c、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。

d、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投资商谈判。

e、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：

a、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。

b、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

c、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

八、制定紧急预案

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、对方不同意我方占有60%的股份，而且不同意保险费计入成本。

应对方案：“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;或用声东击西策略，就对方所报股份进行谈判，运用妥协策略，可以适时放弃保险计入成本，并在适当时候甚至可以许诺对方我方可以提供厂房(以市场价的60%的价格)，在48%的底线上谈判，或者要求对方给予20%以上的利润额。

2、对方以我方不懂生产销售的理由拒绝我方人员参与到各个流程。

应对方案：在要求参与对方财务管理的底线上要求，适当给予让步，并趁机要求增加2%～3%的股份占有率或者5%～10%的利润额。

3、对方要求增加先期投资额。

应对方案：说明我方先期投资的理由，并将投资形式再阐述一遍，使得对方了解我方，我方可适当增加投资，但必须要求对方增加1%～2%的股份占有率或者要求对方增加5%～8%的利润额。

**商务谈判策划书封面篇二**

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。

**商务谈判策划书封面篇三**

一 、谈判主题

海南家佳建材公司与我公司谈判保健品项目合资合作

二、 谈判团队人员组成

主谈： 决策人： 财务顾问： 法律顾问：

三、双方利益及优劣势分析

我方核心利益：1、要求对方尽早签约和出资。2、要求乙方出资额度不低于50万元 3、保证我公司控股。

己方利益：解决合作问题，争取双方长期合作关系，获得利益。

己方优势： 我公司占已注册生产“茗品”牌野生苦丁茶，品牌和创意都十分不错，品牌效应在省内正初步形成。也已经拥有一套完备的策划、宣传战略。并且已经初步形成了一系列较为顺畅的销售渠道，销售状况良好，未来发展前景广阔，对方与我方无法达成合作将对其造成巨大损失。

我方劣势： 1、品牌的知名度还不够。2、缺乏足够的资金，需要吸引资金。

对方优势：经营建材生意多年，积累了一定的资金。准备用闲置资金进行投资。

对方劣势：对保健品市场的行情不甚了解，对苦丁茶的情况也只知甚少，需我公司对其产品提供了相应资料。

四、具体日程安排

11月17日上午9：00～12：00，下午3：00～6：00为第一阶段;

11月18日上午9：00～12：00为第二阶段;

11月19日上午7：00---9：00为第三阶段。

五、谈判地点

第一、二阶段的谈判安排在公司12楼洽谈室。

第三阶段的谈判安排海口5#102国际大厦 海口市南海大道东95号，电话： 0898-66802542

六、 谈判目标

1、 战略目标：体面、务实地谈判保健品项目合资合作，进一步扩大宣传力度，提高品牌知名度，扩大生产规模的需要，并争取双方长期合作关系

原因分析：让对方尽快合作远比要求对方出资重要，迫切要求与对方的长期合作关系

2、己方报价：①品牌估算价值100万元人民币②现有的茶叶及制成品评估价值为80万元人民币③其它共120万元人民币(包括生产资料。宣传资料等)

3、利益目标：①保证我方的利益最大化。②利润分配问题：在对方投资在150万人民币的前提下，同意对方年收益率在20%以上的要求，但必须保持在25%以内。③各派一生产，宣传及销售顾问小组到对方公司提供生产，宣传及销售指导，并对其产品提供了相应资料。④风险分担问题：用50万元人民币购买茶叶险(保险费用可计入成本)。⑤最终使双方达成保健品项目合资合作，使双方实现共赢。

4、谈判底线：①要求对方出资额度为50万元人民币。②保证我公司控股。③由乙方负责进行生产，宣传以及销售。④争取对方与我方长期合作。

七、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：营造高调谈判气氛，强调指出我方优势地位，要求对方出资额度不低于50万元人民币，保证控股，使我方处于主动地位

对方提出有关知名度不足、生产规模小的对策：

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前景与事实相结合原则：提出未来我方产品的趋势依据，并对现实销售情况进行剖析，

2、中期阶段：

①红脸白脸策略：适时将谈判话题从品牌知名度不足的定位上转移合资合作及长远利益上来，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，争取更大的投资，充分利用手中筹码，适当时可以退让出资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形式，否定对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：

4、最后谈判阶段：

1、 把握底线:

2、 埋下契机：

3、 达成协议：

八、准备谈判资料

相关资料： 相关法律资料：

《中华人民共和国合同法》、《经济合同法》《国际合同法》、《国际货物买卖合同公约》

备注：《合同法》违约责任：

九、 制定应急预案。

**商务谈判策划书封面篇四**

一、谈判主题

1、主题：关于沃尔玛超市湖州店和湖州百年老店周生记谈判

2、背景：鱼米之乡，丝绸之俯的湖州，盛产各式各样的很多小吃，例如丁莲方千张包子、周生记馄饨、周生记鸡爪、诸老大粽子等，其中以\"江南第一爪\"周生记鸡爪最为有名，最受当地百姓喜爱，以此作为特产赠送亲朋好友。沃尔玛超市湖州分店针对湖州消费人群的需要，特开出专柜，湖州特产礼品柜台，采购周生记的鸡爪。

二、谈判人员组成

1、首席谈判代表：掌控谈判全局，监督谈判程序，把握谈判进程;组织协调专业人员和谈判团队的意见，决定谈判过程中的重要事项，有领导权和决策权;汇报谈判工作，代表单位签约。

2、商务代表：即专业谈判人员，阐述己方谈判的目的和条件，了解对方的目的和条件，找出双方的分歧和差距;与对方进行商务谈判细节的磋商;向首席代表提出谈判的基本思路和财务分析意见;修改草拟谈判文书的有关条款。

3、法律代表：确认对方经济组织的法人地位，监督谈判在法律许可的范围内进行，检查谈判文件的合法性、真实性和完整性，草拟相关的法律文件。

4、财务代表：对谈判中的价格核算、支付条件、支付方式、结算货币等与财务相关的问题进行把关。

5、技术代表：负责对有关生产技术，食品安全检测，质量标准，产品验收，技术服务等同题的谈判，也可为谈判中的价格决策做技术顾问。

6、记录员：准确、完整、及时地记录和整理谈判内容。

三、谈判目标

1、价格目标：周生记鸡爪市场价格24元/斤，我方期望价格17元/斤，底线价格22元/斤;若按只算，市场价格2元/只，我方期望价格1.5元/只，底线价格1.8元/只;若按盒装12只/盒，期望价同上。

2、交货期目标：我方对订单的要求非常高，订单一旦发出去，供应商必须在二十四小时之内按照订单上面的数量发货。如果不能，必须在二十四小时之内给予回复，我方会重新下订单。

3、付款方式目标：采用分批交货、分批付款的方式，每批支付的金额只是合同总金额的一部分。

4、数量目标：我方采用大批量购买，可以规定一定的溢短装条款;将数量和价格挂钩。分为两种数量要求，盒装和散装，并确保每盒个数一致，单价和散装一致性。

5、质量目标：所有食物生产日期必须是当天24小时之内，保证其新鲜程度。每只鸡爪都采用真空包装的形式，包装上要标注明百年老店周生记的防伪识别标志、生产日期、保质期、厂商等基本信息，且选择大小、重量接近的鸡爪包装，方便按个或盒来促销。

四、谈判程序及策略

1、谈判议题先后顺序

高度关注 h 商品价格 商品数量

商品质量 社会反应

商品数量 商品价格 中度关注 m 商品包装 商品质量

社会反映 商品包装 低度关注 l 对方能力 对方能力

我方价格问题对对方商品质量，我方商品包装对对方商品数量，我方商品质量对对方社会反应，我方商品数量对对方商品价格。

2、开局阶段策略

方案一：协商式开局策略。以协商、肯定的语言进行陈述，使对方对我方 产生好感，便于双方对谈判的理解，产生\"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。由于双方过去没有商务上的往来，第一次接触，希望有一个好的开端。要多用外交礼节性语言、中性话题，使双方在平等、合作的气氛中开局。姿态上应该不卑不亢，沉稳中不失热情，自信但不自傲，把握住分寸，顺利打开局面。

方案二：进攻时开局策略。营造低调谈判气氛，指出我方的优势，令对方产生信赖感，使我方处于主动地位。

报价阶段策略

3.1报价先后顺序的确定

报价时机策略中采取先报价策略，在谈判力相当或强于对方的谈判中，先报价，有利于我方划定一条基准线，最终协议将在这个范围内达成，同时还会有利于我方掌握成交条件。

3.2报价策略的选择

采用价格起点策略，先提出一个低于我方实际要求的价格作为谈判的起点，在谈判过程中以让利来吸引卖方，试图从价格上先击败参与竞争的同类对手，然后与卖方进行真正的谈判，迫使其让步，达到自己的目的。

同时采用差别报价策略，针对客户性质、购买数量、交易时间、支付方式等方面，采取不同的报价策略，尤其对新顾客，为开拓新市场，可以给予适当让价。

3.3讨价还价阶段策略

采用投石问路技巧，我方有意提出一些假设条件，通过对方的反应和回答来琢磨对方的意向，抓住有利时机达成交易，弄清对方虚实，尽可能得到一些通常不易获得的资料，例如，\"如果我们购买的数量增加一倍，你方的价格是多少?\"，\"如果我们提供包装材料，你方的价格是多少?\"，\"如果我方承担运输费用，你方的价格是多少?\"

4、让步的幅度设计

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。我方作为买方，相对卖方而言可以做出递增式小幅度让步。虽然在让步，但要让对方明确，我方的让步幅度是越来越小了。在内容上，采取批量订货，我方可以扩大购买力度。明确我方可以和对方达成长期合作伙伴。在支付方式上，可以改分期付款为一次性结清等。

5、谈判总体策略

采用先苦后甜策略，想要周生记在价格上给些折扣，但又估计自己如果不在数量上做相应的让步，对方恐怕难以接受这个要求。除了价格外，同时在其他几个方面提出较为苛刻的条款，作为洽谈的蓝本，如单位鸡爪的重量、运输条件、交货期限、支付条件等方面。在针对这些条款进行讨价还价的过程中，有意让卖方感到，我方愿意在其他多项交易条件上做出让步，迫使卖方在价格上让步。

五、谈判的优劣势分析

1、我方优劣势

1.1优劣：

品牌知名度高，进入沃尔玛超市，意味着品牌信誉度与美誉度的进一步提高，销售量的增加。我方不向供应商收取回扣，不收取进场费，并且同供应商一起分析成本结构，帮助供应商改进工艺，提高质量，降低劳动力成本，控制存货，共同找出降低成本的有效途径。

资产实力强，沃尔玛是大型仓储超市，是一个资产超过20xx亿美元的公司，具有很强的规模经营优势，并且注重节省开支，致力于降低经营成本，使其更具有竞争力。为重要供应商提供合理货物摆放空间，并且还允许供应商自行设计，布置自己商品的展示区，旨在营造一种更具吸引力，更具专业化的购物环境。

1.2劣势：

沃尔玛采取天天平价，让利销售，特惠商品，给供应商提供的报价偏低。

对方优劣势

2.1优势

周生记鸡爪作为湖州特有的小吃，每天都会供不应求，消费者对鸡爪的评价很高。

2.2劣势

在湖州市区仅三家周生记零售实体店，并且只销售当天的熟食卤味包括鸡爪，作为特产送礼不便，所放时间不持久。

交通不便，店门口没有停车场，不方便消费者停留。

特产仅湖州地区比较知名，知名度不够普及。

业务不够多。

宏观市场环境分析

零售业是一个残酷的行业。在过去的30年里，几乎没有哪个行业像零售业这样发生了如此巨大的变化，每一次的销售规划、定价和促销决定都被竞争者模仿。如今各大菜市场规范化，收取农民摊位费，使得菜场农民的菜不再便宜，菜市场的营业时间不如超市长，满足不了下班晚的城市白领，超市的普遍普及，促进了市民消费水平，而随着各大超市的成立，市场逐渐多元化，竞争压力可想而知。

六、谈判时间

1、了解，选择工作日的上午，此段时间，可以清楚了解到对方生产工作状况等方面。

2、洽谈，选择当月末或下月初，此段时间，公司已生成公司财务报表，对公司各项财务指标能有所掌控，便于了解本公司财务状况，且有利于对方了解我方的销售指标、营业收入指标等。

3、签约，选择周五的晚饭时间，此时间正好是一周工作最后时间段，考虑对方急于完成工作去享受双休，有利于我方条件达成。

七、谈判地点

1、了解，选择对方周生记的生产场地，我方前往人员由商务代表、技术代表、记录员组成，主要了解对方生产量，安全环保监控，食品的新鲜程度等。

2、洽谈，选择我方沃尔玛的特产礼品展示柜台以及销售部，有请对方来观察我方为对方设置的销售礼品展示专柜，以及到销售部了解我方销售情况，特派商务代表、财务代表、销售部经理、记录员接待。

3、签约，选择环境优美，条件优越，具有古色古香的酒店，巧妙布置会谈场所，安全舒适、温暖可亲的心理感受，不仅能显示出我方热情、友好的诚恳态度，也能使对方对我方诚恳的用心深表感谢，我方人员由首席谈判、商务代表、法律代表、记录员组成。

八、谈判应急方案

1、策略方面(若我方已经退让到底线，但对方不满意，坚持要更多的让步情况)：采取迫使对方让步策略或阻止对方进攻策略。

1.1迫使对方让步策略：

利用竞争，坐收渔利策略。制造和利用竞争永远是谈判中迫使对方让步的最有效的武器和策略。我方可以把所有可能的卖主请来，例如周生记最大的竞争同行丁莲芳、朱老大，同他们讨论成交的条件，利用卖者之间的竞争，各个击破，为自己创造有利的条件，利用卖者之间的竞争，使买者得利。具体方法有：邀请几家卖主参加集体谈判，当着所有卖主的面以有利于我方的条件与其中一位卖主谈判，以迫使该卖主接受新的条件。因为在这种情况下，卖主处在竞争的压力下，如不答应新的条件，怕生意被别人争去，便不得不屈从于我方的意愿。

1.2阻止对方进攻策略：

如果谈判过程中，对方不断进攻，锋芒毕露、咄咄逼人的话，我方可以采取疲劳战术，目的在于通过多个回合的拉锯战，使这类谈判者疲劳生厌，以此逐渐磨去锐气;同时也扭转了我方在谈判中的不利地位，等到对手精疲力尽，头昏脑胀之时，我方即可反守为攻，促使对方接受我方的条件。如果我方确信对方比自己还要急于达成协议，那么运用疲劳战术会很奏效的。

2、成员方面(如果我方确定的谈判成员由于某些原因不能按时到达，应该由谁替代;谈判进行中，由于某人身体不适或出现意外而不能继续谈判，谈判组内人员如何相互兼职)

成功的谈判需要团队集体的智慧和成员的默契配合，所有团队的合作和分工尤为重要。

2.1主谈和辅谈的合作与分工，相互沟通进程，保持进度，掌控整个局面，安排人员分配，遇到突发情况及时解决。

2.2\"前台\"和\"后台\"的合作与分工，\"前台\"是直接参加谈判的人员，\"后台\"是指为前台出谋划策和准备材料、证据的人员。如果\"前台\"有情况，\"后台\"补上。

2.3其他的合作与分工，商务条款中选择商务人员，技术条款中选择技术人员，法律条款中选择法律人员，财务条款中选择财务人员，尽量不交叉，达到最优化。

九、准备的信息资料和文件

1、谈判企业自身的情况

作为美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁零售商，沃尔玛在全球共开设了7899家商场，分布在16个国家，员工总数200多万人，每周光临沃尔玛的顾客有两亿人次，是最有实力的零售商。由小镇起家到区域霸主，最终做到美国经历了一条漫漫国际路。超市以天天平价，让利销售，特惠商品为特色。

2、谈判对手的情况

周生记是江南一带颇具盛名的传统小吃店，其中卤汁鸡爪被誉为\"江南第一爪\"，已经打出了牌子。获得\"浙江省优质放心食品\"、\"全国绿色餐饮企业\"、\"全国百家消费者放心单位\"等荣誉。对方想借沃尔玛平台打开更多的市场。

3、谈判人员有关的信息

本谈判小组由六人组成，详细见以上第二大点，他们具备良好的素质和能力。谈判人员具有很高的团队意识，观察判断能力抢，具有灵活的现场调控能力，巧妙的语言表达能力，高度的自信心，心理承受能力强，注重礼仪礼节

谈判人员来自不同部门，可以达到知识互补，性格协调，分工明确的效果。首席谈判代表选择更为谨慎，要求具备全面的知识，果断的决策能力，较强的管理能力，具备一定的权威地位。

4、竞争对手的相关情况

湖州共有物美、乐购、农工商、大润发、星火、浙北，还有邻家超市老大房等超市，其中以浙北超市为龙头，垄断湖州地区，浙北超市是湖州当地名营企业浙北集团旗下，在湖州扎根最久，每个超市设点为城市最繁华区，在湖州老百姓心中有良好的口碑，大多数的湖州市民都有浙北大厦的消费卡。但浙北大厦的消费价位比同等超市消费价位略高。

5、政府相对政策法规等

当地政府鼓励本地特色小吃对外拓展，带动当地旅游产业。根据《采购法》采购人可以根据采购项目的特殊要求，规定供应商的特定条件，但不得以不合理的条件对供应商实行差别待遇或者歧视待遇。

十、模拟谈判

(一段模拟对话，例如如何价格运用语言表达语句、策略)

我方：\"这个柜台就是专门为贵单位精心设计的。如果你们不满意的话，我们可以协商修改布局。\"

(采用换位思考，涉及有利条件的时候强调对方\"你\")

对方：\"感谢你们考虑的如此周到。\"

我方：\"此柜台是经过市场调研，最醒目且销量最好的位置。而且我们沃尔玛不收取任何进场费，你看进价是否能再低点?\"

(采用借助式发问，借第三方影响对方判断。并且采用退一步进两步的原则。)

对方：\"如果你们能再多20%的进货量，我们可以考虑单价降低。\"

(采用if 条件 +模糊语句)

**商务谈判策划书封面篇五**

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。

**商务谈判策划书封面篇六**

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

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： 1、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; 2、迎岚在管理方面很有能力，有干事业的决心和信心;

3、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：

1、自有资金较少 2、行业经验较少 对方优势:

1、具有决定的权力;

2、可能对这个谈判兴趣不高 对方劣势:

1、缺乏现代企业管理的经验 2、缺乏职业经理人 四、谈判目标 我方目标:

1、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。

2、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：

1、继续收取管理费，具体数额从25万元上升为30万元 2、人员分流

：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

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 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。

3、休局阶段：如有必要，根据实际情况对原有方案进行调整

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

**商务谈判策划书封面篇七**

谈判a方：某绿茶公司 谈判b方：某塑料建材有限公司

一、背景资料

a方：

①品牌绿茶产自美丽而神秘的某省，它位于中国的西南部，海拔超过2200米。在那里，优越的气候条件下生长出优质且纯正的绿茶，它的茶多酚含量超过35%，高于其他(已被发现的)茶类产品。茶多酚具有降脂、降压、减少心脏病和癌症的发病几率。同时，它能提高人体免疫力，并对消化、防疫系统有益。

②已注册生产某一品牌绿茶，品牌和创意都十分不错，品牌效应在省内初步形成。

③已经拥有一套完备的策划、宣传战略。

④已经初步形成了一系列较为顺畅的销售渠道，在全省某一知名连锁药房及其他大型超市、茶叶连锁店都有设点，销售状况良好。

⑤品牌的知名度还不够，但相信此品牌在未来几年内将会有非常广阔的市场前景。

⑥缺乏足够的资金，需要吸引资金，用于扩大生产规模、扩大宣传力度。

⑦现有的品牌、生产资料、宣传策划、营销渠道等一系列有形资产和无形资产，估算价值1000万元人民币。

b方：

①经营建材生意多年，积累了一定的资金。

②准备用闲置资金进行投资，由于近几年来绿茶市场行情不错，故投资的初步意向为绿茶市场。

③投资预算在150万人民币以内。

④希望在一年内能够见到回报，并且年收益率在20%以上。

⑤对绿茶市场的行情不甚了解，对绿茶的情况也知之甚少，但a方对其产品提供了相应资料。

⑥据调查得知a方的绿茶产品已经初步形成了一系列较为畅通的销售渠道，在全省某一知名连锁药房销售状况良好，但知名度还有待提高。

二、谈判目标

①解决双方合资(合作)前的疑难问题。

②达到合资(合作)目的。

三、谈判内容

a方：

①要求b方出资额度不低于50万元人民币。

②保证控股。

③对资产评估的1000万元人民币进行合理的解释(包含品牌、现有的茶叶及制成品、生产资料、宣传策划、营销渠道等)。

④由a方负责进行生产、宣传以及销售。

⑤b方要求年收益达到20%以上，并且希望a方能够用具体情况保证其能够实现。

⑥b方要求a方对获得资金后的使用情况进行解释。

⑦风险分担问题(提示：例如可以购买保险，保险费用可计入成本)。

⑧利润分配问题。

b方：

①得知a方要求出资额度不低于50万元人民币。

**商务谈判策划书封面篇八**

(一)前 言

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(包括赞助具体形式赞助回报等相关内容，可以参考相关资料。)双方预定在三天后晚上7：30分进行谈判，地点乙方会议室。

(二)谈判标题

1、 主题：关于20xx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：20xx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“iso9001:20xx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“iso9001:20xx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。

(三)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“iso9001:20xx国际质量标准体系认证企业。”获得是“iso9001:20xx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。

(四) 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 ￥520xx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20xx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“20xx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。

(五)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。

(二) 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：20xx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)

(三) 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。

(四) 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。

(六 )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。

**商务谈判策划书封面篇九**

一、谈判双方公司背景

1、甲方公司(中国进出口贸易公司)分析

中国进出口贸易公司成立于1978年，是中国第一家工贸结合，以国际工程承包，成套设备进出口为主业务的大型企业。公司在现代企业

治理结构、管理模式框架下进行了一系列改革，国际化、实业化、集团化、专业化建设稳步推进，并通过发起设立中成进出口股份有限公

司获得了在证券交易市场直接融资的渠道，扩大了资本规模，改善了资本结，公司是全国进出口额最大的500家企业之一，1996年以来连

续入选美国《工程新闻记录》评出的全球225家最大国际工程承包商。是集贸易、工业、科技、服务为一体的综合性企业集团。公司把发

扬传统优势与发展战略和规划有机结合起来，强化管理，控制风险，规范运作，深化改革，以国际、国内两个市场为依托，以成套设备

和技术进出口、工程承包及租赁经营、相关服务为支柱产业，目前正在向着综合实力较强、资产质量优良、管理水平先进、具有较强创

新能力和较强竞争力的跨国企业集团的战略目标扎实迈进。 在公司运行期间曾连续多年被美国《工程新闻纪录》杂志选入全球最大 225

家国际工程承包商、中国外贸企业信用体系指定示范单位、20xx-20xx 年度对外承包工程特别奖 、纳税信用a级企业、aaa级信用企业等

荣誉称号。公司以忠诚(代表公司的传统道德)、和谐(代表公司的风貌内涵)、求索(代表公司的精神取向)、图治(代表公司的目标

结果)为企业精神。 面对未来，中成集团将加快改革步伐，以“恪守国际准则，提供优质服务”为宗旨，继续与世界各国政府和工商界

在更大范围、更广领域、更高层次上开展互利共赢的经济、贸易和技术合作，携手共创美好的明天。

2、乙方公司(日本三菱重工公司)分析

三菱重工，是日本最大的军工生产企业。20xx年自防卫厅接受的军工订货额为2800亿日元，居各家军工企业之首。中日恢复邦交后，三菱公司很重视机械设备的生产研发，公司去年制定了公司未来4年的业务发展计划，其中明确表达了要致力于在中国、亚洲、北美以及欧洲等4个重要地区拓展业务的雄心。特别是要整合在中国的合作、合资以及销售服务网络，重点地开展在中国的业务，以期为中国做出更多贡献。公司现已在中国设立了18家公司及机构，录用了约2200名员工并致力于业务的本地化。三菱重工今后将继续扩大在中国的业务。

二，谈判主题及内容。

1 主题：解决日本进口到中国5840辆日产fp-148货车质量缺陷所造成的直接与间接损失并进行索赔问题。维持双方良好的长期关系。

2.谈判地点北京香山大酒店。

3.谈判时间：20xx年12月30日~20xx年1月5日。

4.谈判方式：正式小组谈判。

5.与争议有关的相关资料：

a甲方经市场调研的信息情报：

(1)fp-148货车缺陷情况如下。

缺陷 出现率%

轮胎裂纹 10

挡风玻璃裂碎 5

电路故障 30

铆钉震断 20

车架裂纹 10

有一项以上缺陷 70

**商务谈判策划书封面篇十**

(我方：鼎盛建材公司 对方：新型绿茶公司) 我方：

1、 经营建材生意多年，积累了一定的资金。

2、 准备用闲置资金进行投资，由于近几年来保健品市场行情不错，投资的初步意向为保健品市场。

3、 投资预算在150-400万人民币以内。

4、 希望在一年内能够见到回报，并且年收益率在20%以上。 对方：

1、 品牌绿茶产自美丽而神秘的云南省,位于中国的西南部,海拔超过2200米。在那里生长出优质且纯正的绿茶，茶多酚含量超过35%,高于其它(已被发现的)茶类产品。茶多酚能降脂,降压,减少心脏病和癌症的发病机率;同时,它能提高人体免疫力,并对消化、防御系统有益。

2、 已注册生产某一品牌绿茶，品牌和创意都十分不错，品牌效应在省内正初步形成。

3、 已经拥有一套完备的策划、宣传战略。

4、 已经初步形成了一系列较为顺畅的销售渠道，在全省某一知名连锁药房及其它大型超市、茶叶连锁店都有设点，销售状况良好。

5、 品牌的知名度还不够，但相信此品牌在未来几年内将会有非常广阔的市场前景。

6、 缺乏足够的资金，需要吸引资金，用于：

1)扩大生产规模。2)扩大宣传力度。

7、 现有的品牌，生产资料，宣传策划，营销渠道等一系列有形资产和无形资

产，估算价值300万元人民币。

解决双方合资(合作)前的疑难问题，达到合资(合作)目的，并建立长期良好稳定的关系。

主谈：汪碧君，制定策略，维护我方利益，主持谈判进程;

副主谈：郑媛媛，辅助主谈，做好各项准备，解决专业问题，做好决策论证; 决策人：沈海霞，辅助主谈，做好各项准备，解决专业问题，做好决策论证;

文秘：吴飞萍，收集处理谈判信息，谈判时记录，审核修改谈判协议; 法律顾问：滕媛，解决相关法律争议及资料处理。 四、双方利益及优劣势分析 我方核心利益：

1、 争取到最大利润额;

2、 争取到最大份额股东利益; 3、 建立长期友好关系。 对方利益： 争取到最大限额的投资。

1、 拥有闲置资金;

2、 有多方投资可供选择。 我方劣势:

1、 对保健品市场的行情缺乏了解，没有专业知识作为支撑，对绿茶的情况也知之甚少

2、 投资前景未明 对方优势：

1、 已注册生产某一品牌绿茶，品牌和创意都十分不错，品牌效应在省内正初步形成。

2、 已经拥有一套完备的策划、宣传战略; 3、 初步形成了一系列较为顺畅的销售渠道，在全省某一知名连锁药房及其它

大型超市、茶叶连锁店都有设点，销售状况良好。

1、 品牌的知名度还不够;

2、 缺乏足够的资金，需要吸引资金，用于：

1)扩大生产规模。2)扩大宣传力度。

1、 战略目标：和平谈判，按我方的条件达成合资协议，取得我方希望的相应利润以及股份;原因分析：对方是一家省级企业，虽然品牌和创意不错，但还未形成一定的品牌效益;

合作方式：我方以资金形式投资，分季度注入资金，先期投资为100万，具体情况谈判决定，保险费用计入成本。 我方要求：

a、 对资产评估的300万元人民币进行合理的解释(包含：品牌，现有的茶叶及制成品，生产资料，宣传策划，营销渠道等);

b、 要求年收益达到20%以上，并且希望对方能够用具体情况保证其能够实现;

c、 要求对方对获得资金后的使用情况进行解释; d、 要求占有60%的股份;

e、 要求安排一定的监督人员对其整个环节进行参与监督尤其是参与财务方面的管理;

f、 三年之内要求对方实现资金回笼，开始盈利。 我方底线：

a、 先期投资120万;

b、 股份占有率为48%以上;

c、 对方财务部门必须要有我方成员;

2、 感情目标：通过此次合作，希望不仅能够达成合资目的，更能够建立长期友好关系;

方案一：感情交流式开局策略：通过谈及双方合作后情况形成感情上的共鸣，把对方引入较融洽的谈判气氛中，创造互利共赢的模式。

方案二：采取进攻式开局策略：营造低调谈判气氛，明确指出有多家投资选择，开出高份额股份，以制造心理优势，使我方处于主动地位。

a、 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。 b、

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。

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。

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投资商谈判。

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。

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。

b、 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 c、

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。

《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 八、制定紧急预案

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、对方不同意我方占有60%的股份，而且不同意保险费计入成本。

应对方案：“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;或用声东击西策略，就对方所报股份进行谈判，运用妥协策略，可以适时放弃保险计入成本，并在适当时候甚至可以许诺对方我方可以提供厂房(以市场价的60%的价格)，在48%的底线上谈判，或者要求对方给予20%以上的利润额。

2、对方以我方不懂生产销售的理由拒绝我方人员参与到各个流程。

应对方案：在要求参与对方财务管理的底线上要求，适当给予让步，并趁机要求增加2%~3%的股份占有率或者5%~10%的利润额。

应对方案：说明我方先期投资的理由，并将投资形式再阐述一遍，使得对方了解我方，我方可适当增加投资，但必须要求对方增加1%~2%的股份占有率或者要求对方增加5%~8%的利润额。

《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

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、 对方不同意我方占有60%的股份，而且不同意保险费计入成本。

应对方案：“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;或用声东击西策略，就对方所报股份进行谈判，运用妥协策略，可以适时放弃保险计入成本，并在适当时候甚至可以许诺对方我方可以提供厂房(以市场价的60%的价格)，在48%的底线上谈判，或者要求对方给予20%以上的利润额。

2、 对方以我方不懂生产销售的理由拒绝我方人员参与到各个流程。

应对方案：在要求参与对方财务管理的底线上要求，适当给予让步，并趁机要求增加2%~3%的股份占有率或者5%~10%的利润额。

3、 对方要求增加先期投资额。

应对方案：说明我方先期投资的理由，并将投资形式再阐述一遍，使得对方了解我方，我方可适当增加投资，但必须要求对方增加1%~2%的股份占有率或者要求对方增加5%~8%的利润额。

**商务谈判策划书封面篇十一**

(1)时间安排。时间的安排即确定在什么时间举行谈判、多长时间、各个阶段时间如何分配、议题出现的时间顺序等。谈判时间的安排是议程中的重要环节。如果时间安排得很仓促，准备不充分，匆忙上阵，心浮气躁，就很难沉着冷静地在谈判中实施各种策略;如果时间安排得很拖延，不仅会耗费大量的时间和精力，而且随着时间的推延，各种环境因素都会发生变化，还可能会错过一些重要的机遇。

(2)确定谈判议题。所谓谈判议题就是谈判双方提出和讨论的各种问题。确定谈判议题首先须明确己方要提出哪些问题，要讨论哪些问题。要把所有问题全盘进行比较和分析：哪些问题是主要议题，要列入重点讨论范围;哪些问题是非重点问题;哪些问题可以忽略。这些问题之间是什么关系，在逻辑上有什么联系;还要预测对方会提出什么问题，哪些问题是己方必须认真对待、全力以赴去解决的;哪些问题可以根据情况做出让步;哪些问题可以不予讨论。

(3)拟定通则议程和细则议程。

①通则议程。通则议程是谈判双方共同遵守使用的日程安排，一般要经过双方协商同意后方能正式生效。在通则议程中，通常应确定以下内容：谈判总体时间及分段时问安排;

双方谈判讨论的中心议题，问题讨论的顺序;谈判中各种人员的安排;

谈判地点及招待事宜。

②细则议程。细则议程是己方参加谈判的策略的具体安排，只供己方人员使用，具有保密性。其内容一般包括以下几个方面：

谈判中统一口径，如发言的观点、文件资料的说明等;对谈判过程中可能出现的各种情况的对策安排;

己方发言的策略，何时提出问题?提什么问题?向何人提问?谁来提出问题?谁来补充?谁来回答对方问题?谁来反驳对方提问?什么情况下要求暂时停止谈判等;谈判人员更换的预先安排;

己方谈判时间的策略安排、谈判时间期限。

(4)己方拟定谈判议程时应注意的几个问题。

①谈判的议程安排要依据己方的具体情况，在程序安排上能扬长避短，也就是在谈判的程序安排上，保证己方的优势能得到充分的发挥。

②议程的安排和布局要为自己出其不意地运用谈判策略埋下契机。对一个谈判老手来说，是决不会放过利用拟定谈判议程的机会来运筹谋略的。

③谈判议程内容要能够体现己方谈判的总体方案，统筹兼顾，引导或控制谈判的速度，以及己方让步的限度和步骤等。

④在议程的安排上，不要过分伤害对方的自尊和利益，以免导致谈判的过早破裂。

⑤不要将己方的谈判目标、特别是最终谈判目标通过议程和盘托出，使己方处于不利地位。

当然，议程由自己安排也有短处。己方准备的议程往往透露了自己的某些意图，对方可分析猜出，在谈判前拟定对策，使己方处于不利地位。同时，对方如果不在谈判前对议程提出异议而掩盖其真实意图，或者在谈判中提出修改某些议程，容易导致己方被动甚至谈判破裂。

(5)对方拟定谈判议程时己方应注意的几个方面。

①未经详细考虑后果之前，不要轻易接受对方提出的议程。

②在安排问题之前，要给自己充分的思考时间。

③详细研究对方所提出的议程，以便发现是否有什么问题被对方故意摒弃在议程之外，或者作为用来拟定对策的参考。

④千万不要显出你的要求是可以妥协的，应尽早表示你的决定。

⑤对议程不满意，要有勇气去修改，决不要被对方编排的议程束缚住手脚。

⑥要注意利用对方议程中可能暴露的对方谈判意图，后发制人。

谈判是一项技术性很强的工作。为了使谈判在不损害他人利益的基础上达成对己方更为有利的协议，可以随时卓有成效地运用谈判技巧，但又不为他人觉察。一个好的谈判议程，应该能够驾驭谈判，这就好像双方作战一样，成为己方纵马驰骋的缰绳。你可能被迫退却，你可能被击败，但是只要你能够左右敌人的行动，而不是听任敌人摆布，你就仍然在某种程度上占有优势。更重要的是，你的每个士兵和整个军队都将感到自己比对方高出一筹。

当然，议程只是一个事前计划，并不代表一个合同。如果任何一方在谈判开始之后对它的形式不满意，那么就必须有勇气去修改，否则双方都负担不起因为忽视议程而导致的损失。

**商务谈判策划书封面篇十二**

一、背景资料

a方：

①品牌绿茶产自美丽而神秘的某省，它位于中国的西南部，海拔超过2200米。在那里，优越的气候条件下生长出优质且纯正的绿茶，它的茶多酚含量超过35％，高于其他(已被发现的)茶类产品。茶多酚具有降脂、降压、减少心脏病和癌症的发病几率。同时，它能提高人体免疫力，并对消化、防疫系统有益。

②已注册生产某一品牌绿茶，品牌和创意都十分不错，品牌效应在省内初步形成。

③已经拥有一套完备的策划、宣传战略。

④已经初步形成了一系列较为顺畅的销售渠道，在全省某一知名连锁药房及其他大型超市、茶叶连锁店都有设点，销售状况良好。

⑤品牌的知名度还不够，但相信此品牌在未来几年内将会有非常广阔的市场前景。

⑥缺乏足够的资金，需要吸引资金，用于扩大生产规模、扩大宣传力度。

⑦现有的品牌、生产资料、宣传策划、营销渠道等一系列有形资产和无形资产，估算价值1000万元人民币。

b方：

①经营建材生意多年，积累了一定的资金。

②准备用闲置资金进行投资，由于近几年来绿茶市场行情不错，故投资的初步意向为绿茶市场。

③投资预算在150万人民币以内。

④希望在一年内能够见到回报，并且年收益率在20％以上。

⑤对绿茶市场的行情不甚了解，对绿茶的情况也知之甚少，但a方对其产品提供了相应资料。

⑥据调查得知a方的绿茶产品已经初步形成了一系列较为畅通的销售渠道，在全省某一知名连锁药房销售状况良好，但知名度还有待提高。

二、谈判目标

①解决双方合资(合作)前的疑难问题。

②达到合资(合作)目的。

三、谈判内容

a方：

①要求b方出资额度不低于50万元人民币。

②保证控股。

③对资产评估的1000万元人民币进行合理的解释(包含品牌、现有的茶叶及制成品、生产资料、宣传策划、营销渠道等)。

④由a方负责进行生产、宣传以及销售。

⑤b方要求年收益达到20％以上，并且希望a方能够用具体情况保证其能够实现。

⑥b方要求a方对获得资金后的使用情况进行解释。

⑦风险分担问题(提示：例如可以购买保险，保险费用可计入成本)。

⑧利润分配问题。

b方：

①得知a方要求出资额度不低于50万元人民币。

②要求由a方负责进行生产、宣传以及销售。

③要求a方对资产评估的1000万元人民币进行合理的解释。

④如何保证资金的安全，对资金的投入是否会得到回报的保障措施要求进行相应的解释。

⑤b方要求年收益达到20％以上，并且希望a方能够用具体情况保证其能够实现。

⑥b方要求a方对获得资金后的使用情况进行解释。

⑦风险分担问题(例如可以购买保险，保险费用可计入成本)。

⑧利润分配问题。

提示:

1、制订谈判计划可以包括如下问题：①如何对你的谈判小组进行人员分工?②你的谈判目标是什么?③如何确定谈判进程?④如何确定谈判策略?⑤需要做好哪些方面的资料准备?

2、谈判方案最好能清楚地给出以下问题的答案：①我方真正的目标是什么?②我方最关心的问题或条款是什么?③这些问题或条款是互相关联的吗?也就是说，我方在某一问题上的取舍会不会使我方在其他问题上有一定的灵活性?④针对某一问题或条款上的需要，我方在其他方面准备付出多少交换条件?⑤是否有其他对于你价值相同的交易组合?⑥谈判对手的真正目标是什么?⑦谈判双方的共同基础和长远发展目标是什么?

3、根据谈判进程，针对不同的谈判阶段制定完整的谈判策略，并且简明扼要地用文字表述出来，使谈判小组的所有成员牢记在心，可分为开局策略、报价策略、议价策略、让步策略、结束策略等。

**商务谈判策划书封面篇十三**

解决汽轮机转子毛坯延迟交货索赔问题，维护双方长期合作关系

主谈：me，公司谈判全权代表;

决策人：、，负责重大问题的决策;

销售顾问：，负责销售问题;

技术顾问：，负责技术问题;

法律顾问：，负责法律问题;

财务顾问：，负责财务问题。

我方核心利益：1、要求对方尽早交货

2、维护双方长期合作关系

3、要求对方赔偿，弥补我方损失

对方利益：解决赔偿问题，维持双方长期合作关系

我方优势： 1、我公司占有国内电力市场1/3的份额，对方与我方无法达成合作将对其造成巨大损失

我方劣势： 1、在法律上有关罢工属于不可抗力范围这上点对对方极为有利，对方将据此拒绝赔偿

2、对方延迟交货对我公司已带来的利润、名誉上的损失

3、我公司毛坯供应短缺，影响恶劣，迫切与对方合作，否则将可能造成更大损失

对方优势： 1、法律优势：有关罢工属于不可抗力的规定

2、对方根据合同，由不可抗力产生的延迟交货不适用处罚条例

对方劣势： 属于违约方，面临与众多签约公司的相关谈判，达不成协议将可能陷入困境

1、 战略目标：体面、务实地解决此次索赔问题，重在减小损失，并维护双方长期合作关系

原因分析：让对方尽快交货远比要求对方赔款重要，迫切要求维护与对方的长期合作关系

目标：①赔款：450万美元

②交货期：两月后，即11月

③技术支持：要求对方派一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价格目标：为弥补我方损失，向对方提出单价降5%的要求

底线：①获得对方象征性赔款，使对方承认错误，挽回我公司的名誉损失

②尽快交货远以减小我方损失

③对方与我方长期合作

：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

：采取进攻式开局策略：营造低调谈判气氛，强硬地指出对方因延迟交货给我方带来巨大损失，开出450万美元的罚款，以制造心理优势，使我方处于主动地位

对方提出有关罢工属于不可抗力的规定拒绝赔偿的对策：

(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，并对罢工事件进行剖析

对其进行反驳

：(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，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)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形式，否定对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

(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

《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》

《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

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)

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、 对方承认违约，愿意支付赔偿金，但对450万美元表示异议

应对方案：就赔款金额进行价格谈判，运用妥协策略，换取在交货期、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，拒绝我方的提议。

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: 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。

4、对方依据法律上有关罢工属于不可抗力从而按照合同坚决拒绝赔偿。

应对：应考虑到我方战略目标是减小损失，并维护双方长期合作关系，采取放弃赔偿要求，换取其它长远利益。

5、若对方坚持在“按照合同坚决拒绝赔偿”一点上，不作出任何让步，且在交货期上也不作出积极回应。则我方先突出对方与我方长期合作的重要性及暗示与我方未达成协议对其恶劣影响，然后作出最后通牒。

**商务谈判策划书封面篇十四**

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。

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