# 如何写商务谈判的英文例子(八篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-09-07

*如何写商务谈判的英文例子一内容:团队精神是哪个国家商人谈判的风格特点：选项:a、日本商人b、华商c、阿拉伯商人d、德国商人题号:2 题型:单选题(请在以下几个选项中选择唯一正确答案) 本题分数:4内容:善于搞全盘平衡的“一揽子交易”的商人是...*

**如何写商务谈判的英文例子一**

内容:

团队精神是哪个国家商人谈判的风格特点：

选项:

a、日本商人

b、华商

c、阿拉伯商人

d、德国商人

题号:2 题型:单选题(请在以下几个选项中选择唯一正确答案) 本题分数:4

内容:

善于搞全盘平衡的“一揽子交易”的商人是：

选项:

a、日本商人

b、美国商人

c、阿拉伯商人

d、德国商人

题号:3 题型:单选题(请在以下几个选项中选择唯一正确答案) 本题分数:4

内容:

为了给对手造成同样的产品、服务上的竞争压力，让他能够做出相应的让步，进行有选择性的比较的策略是：

选项:

a、声东击西策略

b、挡箭牌策略

c、最后通牒策略

d、货比三家策略

题号:4 题型:单选题(请在以下几个选项中选择唯一正确答案) 本题分数:4

内容:

规定一个最终回复期限，超过这个期限，谈判就自动终止的策略是：

选项:

a、空城计策略

b、声东击西策略

c、挡箭牌策略

d、最后通牒策略

题号:5 题型:是非题 本题分数:4

内容:

采取大幅度地减让步方式，卖方会冒一定风险，即买方对价格的预期值有可能较高，卖方会损失利润。

选项:

1、 错

2、 对

题号:6 题型:是非题 本题分数:4

内容:

一般性资料的收集不是来自于一朝一夕，而是一个长久用心积累的过程。

选项:

1、 错

2、 对

题号:7 题型:是非题 本题分数:4

内容:

德国人实行谈判的集体负责制，每一个人都对整个谈判有着强烈的责任感。

选项:

1、 错

2、 对

题号:8 题型:是非题 本题分数:4

内容:

日商在整理谈判文件时，有可能擅自加入未经双方协商的条款。如果己方在审阅时没有留心，就可能造成利益损失。

选项:

1、 错

2、 对

题号:9 题型:是非题 本题分数:4

内容:

在报价后，应立即给别人作价格解释。

选项:

1、 错

2、 对

题号:10 题型:是非题 本题分数:4

内容:

所谓的一揽子交易，就是指在谈判某项目时，不是孤立地谈论其生产或销售，而是将该项目从设计、开发、工程、生产、销售到价格一起商谈，最终达成全盘方案。

选项:

1、 错

2、 对

题号:11 题型:是非题 本题分数:4

内容:

恻隐术是指采用示弱乞怜的作法，利用人类的某些特点，最终来达到自己的目标，这种办法效果与使用的次数成正比。

选项:

1、 错

2、 对

题号:12 题型:是非题 本题分数:4

内容:

在中国，从谈判地点来推测谈

判双方的需求强度差异不太具有实用意义。

选项:

1、 错

2、 对

题号:13 题型:是非题 本题分数:4

内容:

谈判所在地一方在相互需求方面占有一定的优势。

选项:

1、 错

2、 对

题号:14 题型:是非题 本题分数:4

内容:

一个人的谈吐能够体现他的个人修养和素质。谈判者的谈吐包括谈判者的语言运用、谈话内容以及说话时的面部表情和手势等方面。

选项:

1、 错

2、 对

题号:15 题型:是非题 本题分数:4

内容:

在实际的商务谈判中，出于保守己方商业秘密的考虑，客方一般不太愿意使用主方提供的通讯设备。

选项:

1、 错

2、 对

题号:16 题型:是非题 本题分数:4

内容:

要求对方进行价格解释时有两点：一是可要求对方提供整个报价，价格构成，为什么这么报，以及要求对方提供他报价的依据，如果更深一步，你可以要求对方提供计算价格，数字基础。

选项:

1、 错

2、 对

题号:17 题型:是非题 本题分数:4

内容:

华商常把商业利益摆在首位，利润是追求的首要目标。

选项:

1、 错

2、 对

题号:18 题型:是非题 本题分数:4

内容:

尽管阿拉伯民族鄙视行贿受贿，但是阿拉伯商人还具有极强的行商性。

选项:

1、 错

2、 对

题号:19 题型:是非题 本题分数:4

内容:

中山服也是正式场合穿着的选择之一，但是对于一个谈判团队而言，应该注意着装的统一。

选项:

1、 错

2、 对

题号:20 题型:是非题 本题分数:4

内容:

我们讲的以小博大是以我方以较小让步获得对方较大让步，同时让对方有满足感。

选项:

1、 错

2、 对

题号:21 题型:是非题 本题分数:4

内容:

商务谈判在收场时，往往会形成一纸合同，所有国家的法律都要求有书面的合同。

选项:

1、 错

2、 对

题号:22 题型:是非题 本题分数:4

内容:

谈判是双方谈判组成员在一起进行沟通，进行妥协，目标是沟通。

选项:

1、 错

2、 对

题号:23 题型:是非题 本题分数:4

内容:

对谈判人员培训的形式可以是授课式，讲授理论，也可以是自由研讨式，分析案例。

选项:

1、 错

2、 对

题号:24 题型:是非题 本题分数:4

内容:

抹润滑油策略实际上是一种行贿受贿，是一种负面的策略。

选项:

1、 错

2、 对

题号:25 题型:单选题(请在以下几个选项中选择唯一正确答案) 本题分数:4

内容:

对于对方谈判组整体成员，采用差异性对待的办法，希望谈判的整体的关系发生一些微妙变化的策略

是：

选项:

a、开小会

b、宠将法

c、恻隐术

d、泥菩萨战术

**如何写商务谈判的英文例子二**

这是我第一次完整的学习有关商务礼仪和商务谈判的课程，这对我来说，受益良多。

在商务活动、公务活动、社交活动中越来越重视交往的细节，也许一个微小的细节决定了一个人的第一印象。俗话说：“没有规矩，不成方圆。”所以，做任何事情，都应有一定之规。礼仪，是一种在人与人交往中的行为准则和规范，是互相尊重的需要。

我国是一个历史悠久的文明古国,素以\"礼仪之邦\"的美称,讲\"礼\"重\"仪\"是中华民族世代相传的优秀传统,源远流长的礼仪文化是先人留给我们的一笔丰厚遗产.在中国更加向世界开放的今天,礼仪不仅体现出丰厚的历史优秀传统,更富 有鲜明的时代内涵.随着人与人,国与国之间交往的日益频繁,讲究礼仪,礼尚往来,对营造和谐的人际关系,显得尤为重要.人们对商务礼仪的需求,也达到了空 前的高涨.

商务礼仪是人在商务交往中的艺术,商务礼仪不仅体现着个人的自身素质,也折射出所在企业的企业文化水平和企业的管理境界.在商务场合当中,礼节,礼貌都是人际关系的\"润滑剂\",能够非常有效地减少人与人之间的摩擦,最大限度的避免人际冲突,使商务场合的人际交往成为一件非常愉快的事情.在满足人们的社会交往需求的同时,也满足了人们被尊重的需求.良好商务礼节能营造良好的商务交往氛围,为企业的合作奠定良好的基础.相反,可能会给企业造成不良的影响和带来巨大的损失.

首先，从老师的教学方式中，经常有互动的环节，对学生提出一些问题，让我们积极的回答，认真的思考，在这样一种教学方式下， 相比较于传统的单一式教学能让学生学到更多。

同时，老师经常结合实际的案例，对我们进行教授，能让学生觉得很有趣味，在吸引学生的同时能让学生学习到更多实际的东西。

其次，从老师的教学内容上也能体现出来，她并非只是单纯的讲ppt这样一种模式，还会有视频、文档等其他多媒体方式进行教学，还需要特别的提醒一点的就是，老师非常的注重实践和理论的结合，让我们真正的运用于生活实践中，会常常举出一些实际的例子，比如：吃饭的时候座次的安排，进出电梯的时候的

先后顺序等等，让我觉得获益良多。

就单纯的对商务礼仪来说，我觉得商务礼仪就是一种与人和谐相处的潜规则， 这里面包含了许多的国际惯例，让个人更加的国际化，同时也加入了很多民族文化特色，使之大包容大融合，从而演变成了现代的商务礼仪，在我所接触过的商务礼仪中有这么一些，标准的坐姿，走姿、站姿等，以前在学习这些东西的时候，多是通过网络的文件以及视频进行的学习，没有人进行专门的讲解，通过这次实训的专门学习，让的对我以前有所了解的商务礼仪有了更加深刻的了解，同时又让我学到了更多的东西，还接触到了一样东西，那便是商务谈判。

所谓商务谈判，是指不同的经济实体各方为了自身的经济利益和满足对方的需要，通过沟通、协商、妥协、策略等各种方式，把可能的商机确定下来的活动过程。

谈判中各方充分利用谈判技巧，在追求自身最佳得益的前提下， 获取最有利的交易条件。

总的来说， 本次实训让我明白了很多职场上以及生活中与人相处的技巧，同时锻炼了我的口才，让我真正的感觉到这门课是一门很实用的学问。以后会更加在这一方面花功夫，让自己的这一方面的知识更加完善。

**如何写商务谈判的英文例子三**

这次参加了路局组织的商务谈判专题培训研讨的学习，受益匪浅，感触较深。在培训期间，范红珉老师专题讲解了《铁路货物运价政策及运用》，山东财经学院的王鹏教授讲解了《商务礼仪与技巧》，李永春教授讲解了《商务谈判策略与技巧》，中铁快运王来部长传授了《中铁快运实际操作案例》经验。在培训后期，青岛西车务段和青岛站做了青啤商务洽谈演练。通过这次培训，个人感觉针对性、实用性都非常强，效果明显，为在今后营销、开发工作的开展，打下了基础，提高了我与客户企业在商务洽谈中应当注意和掌握的技能。下面具体谈谈几点体会：

我在大客户部任职，主要为港口大宗矿石客户提供运输服务工作。在实际工作中，商务谈判机会多，既有每年老客户的合同续签洽谈，又有新开发营销客户的洽谈工作，情况各异，但中心一致。作为路方代表，希望客户能通过铁路运输原材料及产成品，而且运输量越大越好。但在实际洽谈过程中，都会碰到各种各样的问题。比如说，近几年来，由于国家宏观调控，调结构转方式，国家对环保方面的要求越来越高，以及整个钢铁行业粗钢产能过剩等情况，带来整个钢铁业的萎靡不振，亏损严重。在这样的形势下，直接带来了铁路发运量的减少，市场占有率持续下滑。

面对如此不利的局面，我们从源头抓起。首先，进行市场调查，安排驻港组了解进港矿石企业的疏港情况，以及其他运输方式的价格变化等信息，对此进行了认真分析、对比;其次，梳理目标客户，根据企业的不同情况选择了9家管内钢铁企业作为待开发客户;第三，对确定的目标客户进行针对性的调查了解，如：厂内设备数量及开工率、原材料使用量、目前的运营方式、负责人等情况，都进行了深入细致的调查摸底;第四，采取上门营销的策略，面对面听取企业的介绍，了解企业为何不采用铁路运输的原因;第五，根据企业提出的问题，及时向上级主管部门进行分析汇报，并争取有关政策支持;第六，再次与企业约谈，介绍我方提出的解决方案及服务流程，经过多次磨合，最终达成一致意见。目前，我们已经成功与齐林傅山钢铁有限公司签订服务协议，并于3月底前启动铁路运输业务，月均运量5万余吨，增收运输进款500多万元。

通过这次商务谈判的培训，让我对谈判的流程有了更进一步的了解。商务谈判是所有工作中不可或缺的关键一环，礼仪最大化是每一个谈判者的最终目标。但每个谈判者都因该牢记：每次谈判都有潜在的共同利益，只有围绕着共同利益，才可以使谈判顺利进行下去。

首先，谈判的关键是人。谈判人员是否具有良好的思想道德素质是最重要的，其次要有必备的专业能力和相关的知识能力。除了注意谈判人员的个人素质，还应该注意其选择任用。一个项目的好坏除了其本质属性以外，基本都是由谈判人员的操作来评定和掌握的。因此，谈判人员的选择至关重要。谈判人员的性格决定了其谈判风格，首席谈判官的风格奠定了谈判小组的基调，在谈判过程中，言语腔调、技巧等细节都能影响整场谈判的趋势。只有拥有谈判主控话语权，在谈判中占有优势的团队，才能使谈判结果趋向期望值，取得成功。选对人，才能做对事。

其次，是商务谈判的礼仪问题。礼仪是谈判人员道德和文化素养的外在表现。谈判小组任何一个成员在谈判时的着装、言行，都可能关系到一场谈判的成败。所以，谈判人员对商务礼仪的积累学习十分重要。

谈判策略也是至关重要的，它指导着整场的谈判。谈判人员在谈判前必须做一个周密而完善的策略，商讨各个谈判成员所扮演的角色，制订和预测在谈判中所采用的形式策略和应对方式。在一场谈判中，开场时怎样奠定基础，过程中如何随机应变，对常用的谈判策略如何运用，语言的使用技巧，报价及还价的策略等，都是值得先去思考注意的，因为很多问题只有在谈判进行时才出现。总的说来，谈判策略终要影响谈判结果，制定有效的谈判策略是很有意义的。

谈判细节决定成败。在谈判时什么该说，要怎么说，什么事情可以同意，什么时候可以妥协，甚至到穿着，会场布置都是很细节性考虑的问题，比如说在谈判时的语气语速，说坚决了表示该问题不能松口，说模糊了表示对方在躲避该问题，语调低了表示准备不充足，语调响了表示他们在该问题上没有回旋的余地，这些都要在谈判的氛围中去体会，有时表达错一个意思，都将会导致谈判的失败。不仅仅是谈判，做事也一样要注重细节。

总而言之，通过这次培训，使自己对商务洽谈有了一个深层次的认识，时间虽短，收获很大，以后还要继续加强自己在商务礼仪、谈判细节等方面的学习和积累，加强与兄弟单位之间的交流，加强团队建设，为全局的营销开发、增运上量目标的实现，作出自己的贡献。

**如何写商务谈判的英文例子四**

：人生一世，必须交际。进行交际，需要规则。所谓礼仪，即人际交往的基本规则，是人际交往的行为秩序。

在古中国，就有对礼仪的规范。礼仪：礼者，敬人也，是做人的要求，是尊重对方；仪，是形式，是要把礼表现出来的形式，两者相辅相成，在国际活动接待中缺一不可。礼仪三要素包括：礼仪是交往艺术，交往强调互动，互动看结果；礼仪是沟通技，巧沟通强调理解；礼仪是行为规范，规范就是标准。对中国人来讲礼仪是一种自我修炼，是律己行为，管住自己，独善其身；而国际礼仪讲的是交往艺术，是待人接物之道。礼仪要求人和人打交道保持适当距离，距离产生美感，适当的距离是对对方的尊重。国际交往中，拉开距离如果适当，有助于交往的顺畅；换言之，不要随便套近乎。人际交往要使用称呼，国际惯例是使用尊称，而尊称的一个基本技巧是就高不就低。

在现代社会，礼仪不仅仅是关系到我们的个人形象，更是一门非常有用的学问，也是一门高深的文化。说它有用，是因为通过合理的着装以及礼仪，来促进贸易谈判；说它高深，同样是交谈，为什么有人能谈的很和谐，而有的人却把人惹的大发雷霆，生意告吹。

经过一学期的商务礼仪实训，受益匪浅，才知道一个人的言行举止在商业活动中是如此的重要，才知道一个人的言行举止中蕴含了如此多的东西，也才知道礼仪一词所涵盖的文化跟修养！

我们首先学习了礼仪的概念，以及礼仪所涉及的各个方面，课堂中还不时有同学的演习，老师的示范，听来也容易接受，更可以根据所学习的礼仪知识来衡量自己！因为一个人的底蕴跟内涵并不是很容易就可以被别人发现的，所以我们需要礼仪，这扇展示自己的窗户，中国是一个礼仪之邦，在一个随时都在推销自己的商业化年代，我们更需要标准专业的礼仪！

有礼走遍天下，无礼寸步难行。对于我们学习人力资源管理专业的学生而言，礼仪是工作中必不可少的一门学问，或者说是一门技能。人力资源管理就是要跟消费者跟客户打交道，要想别人接受你，就必须要让消费者跟客户接受你这个人，这样才会对你的公司跟产品产生最初的好印象！然而礼仪就是人与人沟通中所必须的诚意，尊重！如果一个人连最基本的礼仪都没有，又有谁能够接受得了他，更别提跟这种粗鲁的人合作做生意了！

对于商务礼仪的训练，我觉得并不是整夜睡木板，整天靠墙站就可以了的！一个人的礼仪品行首先是由内而生的，如果一味的重视给人的感觉但是确实没有内涵与内在的修养又何尝不是在自欺欺人人，而且还欺人欺得那么的辛苦！所以修身当从修心而起，一个真正有内涵有修养的人严格要求自己来也必定不是难事！而修心最好的办法就是多读书！（自认没有喝那么多的墨水，此话说来甚是惭愧，话题扯远了，就此打住）。

在我们下课后的期间，本班同学借多媒体教室放了部美国大片《杀手代号47》，说这个当然不是鼓励大家都去当杀手，只是男主角的走路姿势真的是很标准，不信可以去看看，应该说去学学。那样的姿势绝对符合商务礼仪的标准，而且我觉得电影里的东西更加容易模仿，因为毕竟那也是一种文化！

这是我第一次参加这课程，也不知道商务礼仪总结该怎么写，就随便说了些自己的感受与看法！而且在以后的日子里，我会按照商务礼仪中的准则去要求自己，还有继续我一直在进行的修心！

**如何写商务谈判的英文例子五**

how time flies! 为期两周的商务谈判实训就在我们学学演演中结束了，在这两周内，我们深入地了解了商务谈判中的大致流程，从产品的介绍到最后合同的签订，每一步都至关重要。另外还有谈判模式、沟通模式、沟通障碍、商务谈判的五个阶段，谈判的基本礼仪和技巧等，模拟演练，亲身实践，真是受益匪浅。商务谈判对于我们国际贸易专业的同学来说，可以说是一个非常实用的必修课，尽管是实训，我还是在课下，我还是准备了许多资料。

礼仪是人际交往中约定俗成的表示友好的行为规范，在商务谈判中更是至关重要，甚至能直接影响到交易的成功与否。所以这次实训中老师首先教与我们的就是商务礼仪。商务谈判中的礼仪分为很多种，包括服饰礼仪、自我介绍礼仪、握手礼仪、宴请礼仪、洽谈礼仪、迎送礼仪、电话礼仪、签字礼仪和日常交往中的其他礼仪等。在活动中有一个最大的礼仪原则就是女士优先。之后，我们就开始了案例的学习。通过商务谈判中的一些案例的学习，我们了解了一些商务谈判中的谈判策略、谈判技巧、影响谈判价格的因素、价格关系、合理的报价范围、报价策略、报价原则、报价方式与谈判中应该注意的事项等。

在正式的商务谈判开始之前，不管是买方还是卖方，都应做好充足的准备。首先，应该组织一个高效精悍的谈判班子，成员要有较高的素质，成员内部分工明确、协同合作;其次，需要搜集情报资料，这包括市场情报、相关地区的政治法律情报、谈判对手的情报等，此所谓“知己知彼，百战不殆”;最后，要制定商务谈判方案，包括确定谈判的主题和目标、选择谈判时间及空间、把握对方的谈判目标。只有谈判的前期工作做好了，我们才能使谈判活动取得预期的效果。 完整的商务谈判过程，一般要经过摸底、报价、磋商、缔结协议等几个阶段。谈判者应掌握每个阶段的不同内容和要求，灵活有力地运用谈判技巧。1、摸底阶段，即谈判的开局阶段，主要工作是建立洽谈气氛，交换意见和作开场陈述。一般包括公司与产品的介绍，询盘等。开局阶段的策略主要是：要创造良好的气氛，通过交换意见了解具体背景情报，分清楚双方的合作诚意，为后一阶段做好准备。

2、报价阶段即开始进行报价。包括询价、报价、讨价、还价、接受五个阶段。报价又分为书面报价和口头报价，影响报价的因素包括成本、品质、竞争、政策、对方等。报价的基本原则为报价起点的基本原则，报价表达的基本原则和报价解

释的基本原则，报价评论的基本原则。报价的可靠时机包括：对方对产品的使用价值有所了解时，对方对价格兴趣高涨时，价格已成为最主要的谈判障碍时。3、磋商阶段，也称为讨价还价阶段，其一般包括这些内容：磋商前的运筹、研究对手、讨价、还价。在讨价还价的时候，我们要根据具体和条件和环境进行讨价还价。具体策略有：投石问路、抬价压价策略、目标分解、吹毛求疵、假出价等。而让步阶段：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、顺水推舟等。4、最后就是签订合约的阶段了。

很多谈判的策略我们是从案例中学到的。1、抓住对方的弱点：案例是说一美商看上了印度画商的画，但印商开出的价格太高欲与之还价，结果印商不但不降价，反而将三张画烧掉了两张之后抬价，美商爱画，不忍唯一的画再被烧毁，所以高价买下了最后一幅画。印商就是抓住美商爱画的这一弱点，出其不意，攻其不备，才取得了谈判的胜利。2、要善于运用语言的艺术：案例是说一农夫卖有虫的大玉米，玉米有虫本是农夫的不利因素，但农夫运用语言的艺术，从另一个方面阐述，玉米有虫是因为没有农药，天然无公害。这不仅将不利的地方转为有利之处，还抓住了消费者的心理，投其所好。3、坦诚式的开场策略：是说一高管来到地方视察，不摆架子，十分坦诚的与大家交流。这种方式比较适合长期合作的双方，以往双方合作都比较满意，彼此也比较了解，不用太多客套。这就减少了外交辞令，节省时间，直率的提出自己的观点，这也使对方产生信任感，但使用这种策略时要综合考虑各方面的因素，如自己的身份，与对方的关系，当时的谈判情形等。

之后我们具体操作了商务谈判各环节的具体内容，从产品介绍、询盘、报盘与还盘、订单、价格到合同。每一个环节我们都通过教材上的对话具体练习，熟悉了一些经典的，常用的对话等。最后两天是我们的考核时间，也就是对我们两周实训成果的检验，4-5人一组遍一段十分钟左右对话，模拟演练商务谈判的全过程。我们是五人小组，模拟的是手机的买卖，通过对价格、付款方式、运输条件、包装要求、保险、商检、索赔等内容的磋商，完成了此次模拟谈判。

这两周的商务谈判实训后，我对商务谈判的整个流程都较为熟悉，这也算是最大的收获了。但是其中我还有许多不足的地方，英语的表达能力就是我最大的

**如何写商务谈判的英文例子六**

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。

**如何写商务谈判的英文例子七**

中国上海迅通电梯有限公司和美国达贝尔公司的合资设厂谈判

谈判甲方：中国上海迅通电梯有限公司

谈判乙方：美国达贝尔公司

一、基本情况

1、中国上海迅通电梯有限公司电梯产品占国内产量的50%，是国内同行业中的佼佼者。当该公司与美国合资兴建有限公司一事一经立项，即预先做好了充分的准备工作。首先，上海迅通电梯有限公司派人赴美国实地考察，在综合评判的基础上，共同编制了可行性研究报告。回国后，又专门挑选和组织了一个谈判班子，包括从上级部门请来参与谈判的参谋和从律师事务所聘来的项目法律顾问，为该项目的谈判奠定了一个良好的基础。

2、美国达贝尔公司是美国电梯行业的第一大公司，是享有盛名的大公司，在世界上有100多个分公司，他们的电梯产品行销全世界。在谈判之前，美方对国际、国内的市场做了充分的调查了解，进行了全面深入的可行性研究。他们还特别对中方的合作伙伴做了详细的分析和了解，全面掌握了与谈判有关的各种信息和资料，并在此基础上，组织了一个精干的谈判班子，该班子由公司董事长兼首席法律顾问充当主谈人。

3、此次项目投资大，且达贝尔公司是享有盛名的大公司，对中方的意义非同小可。另外美国达贝尔公司的目光是长远的，此次来中国谈判，事先做过充分的可行性调查研究，此项目旨在打开中国市场，并且在合资企业的股份多于中方。中国上海迅通电梯有限公司是其最合适的合作伙伴，因为无论从技术到产品都是国内第一流的，如果美方在中国的第一个合作项目失败，再想在中国投资合办企业就比较困难了。

二、谈判问题：

1、在中美合资谈判中，首先遇到的就是合资企业的名称问题，美方建议定名为“达贝尔电梯中国有限公司”，但遭到中方的反对。请陈述反对理由，并商讨一个兼顾双方利益而且对双方都最为有利的一个名称。

2、关于产品销售问题，在该项目的可行性研究中曾有两处提到：一是“美方负责包销出口量的25%，其余75%在国内销售”;二是“合资公司出口渠道为达贝尔公司、合资公司和中国外贸公司”。双方在这一表述的理解上产生了分歧。这种理解上的分歧，构成了谈判的严重障碍。美方对此表述的理解是：许可产品(用外方技术生产的产品)只能由达贝尔独家出口25%，一点也不能多，而其他的两个渠道，是为出口合资企业的其他产品留的。而中方的理解是：许可产品25%由达贝尔公司出口，其余75%的产品，有可能的话，通过另外两条渠道出口。双方为此互不相让。如何体面、务实的解决这次争端成了摆在双方谈判小组面前的问题。

请通过此次商务谈判重点解决以上两问题。

**如何写商务谈判的英文例子八**

x学院取得合作，取得双赢，以合理的价格向xx学院提供200台电脑，合理制定升级和售后服务时间，并保证双方长期合作关系

甲方：

乙方：

主谈：公司的总经理，谈判全权代表;

总经理助理：帮助总经理

财务总监：负责货款的支付方式以及优惠条件

市场部经理：确定公司产品和服务的需求、竞争者和潜在客户，制定价格策略

技术顾问：负责技术及产品性能和售后的服务等问题，

法律顾问：负责法律问题;

记录员：

我方核心利益：(1)用最高的价格销售，增加利润

对方利益：(1)要求乙方用尽量低的价格供应我方电脑

(2)在保证质量质量问题的基础上、尽量减少成本

我方优势：是个人电脑市场的领导企业，我们的电脑在国际上声誉较好，且与其合作的

公司较多

我方劣势：属于供应方，如果完不成谈判，可能损失以后合作的机会

对方优势：1、有多方的电脑供应公司可供我方选择

2、在a国是一个覆盖面广、有大较有影响的网络集团

对方劣势： 对方迫切与我方合作，否则将可能对公司造成更大损失

1、最理想目标：双方达成协议以每台2400元提供200台商务机，并承诺维修服务2-3年

2.可接受目标价格：双方达成协议以每台2367元提供201台商务机，并承诺维修服务2.5-3年

3.最低目标:双方达成协议以每台2300元提供201台商务机，并承诺维修服务2.5-3.5年

(1)开局：

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。

采取西式报价战术，首先提出较大的虚头的价格，然后根据买卖双方的实力对比和该笔交易的外部竞争状况，通过给予各种优惠，数量折扣、价格折扣、佣金和支付条件上来渐渐软化和接近买方市场和条件最终达成协议

① 用紧咬不放的策略回应对方的还价：“你们还是给个最能接受的价格吧”

②把握让步原则：明确甲方核心利益所在，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。

③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，暗示乙方若与我方协议失败，我方将立即与其它的电脑采购公司谈判。

④ 合理利用暂停，首先冷静分析僵局原因，再可运用把握肯定甲方行式，否定甲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》 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

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

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。

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