# 推荐销售谈判策略简短

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-10-09

*推荐销售谈判策略简短一(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...*

**推荐销售谈判策略简短一**

(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。

**推荐销售谈判策略简短二**

1、永远不要试图喜欢一个销售人员，但需要说他是你的合作者。

2、要把销售人员作为我们的一号敌人。

3、永远不要接受第一次报价，让销售员乞求，这将为我们提供一个更好的交易机会。

4、随时使用口号：你能做得更好。

5、时时保持最低价的记录，并不断要求得更多，直到销售人员停止提供折扣。

6、永远把自己作为某人的下级，而认为销售人员始终有一个上级，他总可能提供额外的折扣。7、当一个销售人员轻易接受，或要到休息室或去打电话并获得批准，可以认为他所给予的是轻易得到的，进一步提要求。

8、聪明点，可要装得大智若愚。

9、在没有提出异议前不要让步。

10、记住当一个销售人员来要求某事时，他会有一些条件足以给予的。

11、记住销售人员不会要求，他已经在等待采购提要求，通常他从不要求任何东西做为回报。12、注意要求建议的销售人员通常更有计划性，更了解情况，花时间同无条件的销售人员打交道，他们想介入，或者说他们担心脱离圈子。

13、不要为销售人员感到抱歉，玩坏孩的游戏。

14、毫不犹豫的使用论据，即使他们是假的，例如：竞争对手总是给我们提供最好的报价，最好的流转和付款条件。

15、不断重复同样的反对意见即使他们是荒谬的。你越多重复，销售人员就会更相信。

16、别忘记你在最后一轮谈判中，会得到80%的条件，让销售人员担心他将输掉。

17、别忘记对每日拜访我们的销售人员，我们应尽可能了解其性格和需求。

18、随时邀请销售人员参加促销。提出更大的销量，尽可能得到更多折扣。进行快速促销活动，用差额销售某赚取利润。

19、要求不可能的事来烦扰销售人员，任何时候通过延后协议来威胁他，让他等，确定一个会议时间，但不到场，让另一个销售人员代替他的位置，威胁他说你会撤掉他的产品，你将减少他的产品的陈列位置，你将把促销人员清场，几乎不给他时间做决定。即使是错的，自己进行计算，销售人员会给你更多。

20、注意折扣有其它名称，例如：奖金、礼物、礼品纪念品、赞助、资助、小报插入广告、补偿物、促销、上市、上架费、希望资金、再上市、周年庆等，所有这些都是受欢迎的。

21、不要进入死角，这对采购是最糟的事。

22、避开赚头这个题目因为魔鬼避开十字架。

23、假如销售人员花太长时间给你答案，就说你已经和其竞争对手做了交易。

24、永远不要让任何竞争对手对任何促销计价还价。

25、你的口号必须是你卖我买的一切东西，也就是说对我们来说最重要的是要采购将会给我们带来利润的产品。能有很好流转的产品别一个不可缺的魔鬼。

26、不要许可销售人中读屏幕上的数据，他越不了解情况，他越相信我们。

27、不要被销售人员的新设备所吓倒，那并不意味他们准备好谈判了。

28、不论销售人员年老或年轻都不用担心，他们都很容易让步，年长者认为他知道一切，而年轻者没有经验。

29、假如销售人员同其上司一起来，要求更多折扣，更多参与促销，威胁说你将撤掉其产品，因为上司不想在销售员前尖掉秩序的客户。

30、每当另一个促销正在进行促销时，问这个销售人员你在那做了什么?并要求同样的条件。31、永远记住这个口号：我卖我买，但我不总买我卖的。

32、在一个伟大的商标背后，你可发现一个没有任何经验的仅仅依靠商标的销售人员。

**推荐销售谈判策略简短三**

alado公司隶属于1995年成立的马来西亚最大的铝合金制造商bsa集团。bsa集团是马来西亚最大的铝合金出口商，是马来西亚第一个生产18寸、19寸、20寸、22寸及24寸的铝合金轮圈的制造厂。奇瑞是安微芜湖市的地方国有企业。1996年购买了一条发动机生产线，1999年12月开始生产轿车。20xx年销售轿车9万多辆，其中出口1200多辆，占20xx年我国轿车出口的50%左右。20xx年签约，为伊朗建一个年产5万辆轿车的整车厂，用奇瑞的品牌和散件装车，成为我国第一家到国外去办合资轿车厂的企业。

自20xx年4月起，奇瑞公司开始与马来西亚alado汽车公司正式就alado汽车公司在马来西亚代理销售、制造奇瑞汽车展开洽谈。根据计划，双方先期进行cbu整车销售合作，后期进行ckd散件装配。马来西亚人力资源部长拿督冯镇安说：“此次合作除能开拓本地东盟汽车市场外，也能为马来西亚工人提供技术增值。同时，这项跨边合作将对许多零组件制造厂和下游供应商带来鼓励作用，并为马来西亚汽车工业创造许多就业机会。”

此后，双方在多个方面保持了良好的合作关系，最终在20xx年11月12日，马来西亚alado公司与中国奇瑞汽车有限公司在人民大会堂举行了规模盛大的授权签字仪式。奇瑞汽车将全面授权马来西亚alado公司制造、组装、配售和进口代理奇瑞牌轿车。

根据协议，alado公司获权制造、组装、销售和进口代理六种类型的奇瑞牌汽车，按照分阶段执行的计划，alado公司到20xx年引进奇瑞的另外3款全新车型，将在20xx年完成所有6款车的引进工作，首款引进车型是奇瑞qq，奇瑞汽车于20xx年12月正式登陆。同时alado公司与马来西亚的东方集团建立合作关系，在马来西亚的柔佛装配奇瑞qq和奇瑞b14。

目前双方已经就ckd合作的细节达成有关协议。为使在马来西亚生产的奇瑞轿车质量得到保证，奇瑞公司先后派出二批人员奔赴马来西亚进行交流、指导，并就零件的国产化方面与alado公司达成了意向。

alado公司执行主席苏锦鸿先生透露，随着中国一东盟自由贸易区的建立以及20xx年东盟开放整车进口市场，设在马来西亚的奇瑞汽车工厂将成为奇瑞轿车进入东盟汽车市场的重要战略要地。公司将陆续在东盟国家确定40至50家奇瑞轿车特许经销商，首先在越南和印尼展开。

出席签字仪式的马来西亚交通部长陈广才指出，奇瑞汽车和alado公司的合作是马中两国经贸合作的一个典范。马来西亚政府希望更多的中国企业向马来西亚转让技术、扩大科技合作。

√ 案例分析

奇瑞与alado公司在初次洽谈业务后，双方开展了多方面的合作关系，并没有因为第一次的合作而将这一合作关系告一段落。最终，双方在多个领域展开了全方面合作，形成了共赢的局面。

形成长久的合作关系，就要讲究诚信。有人会认为，谈判中不存在诚信，因为一旦讲诚信，向对方袒露已方情况，那将会导致谈判破裂，或让已方处于不利地位。须注意的是，这里说的诚信是在原则范围许可的诚信，不是那种向对方一览无遗的暴露。诚信是双方在遵守原则、保守秘密前提下的诚信，毕竟双方走到谈判桌前来就是要达成协议，形成合作关系。

一个高明的谈判者会重视任何业务伙伴，在商业社会里，顾客、合作伙伴都是自己不可多得的资源。所以，高明的谈判者会在谈判中始终坚持一个原则：把该说的东西向对方介绍。这样做的目的是让对方更好地掌握已方的情况，以期考虑一种更好的合作方式，这不失为一种积极的办法。

诚信还有一层意思就是要积极地替对方考虑，给对方提供建设性意见，帮助对方走出困境。这种方法会引起对方的好感，使往后的合作一路顺畅。

**推荐销售谈判策略简短四**

电话销售是一项非常特殊的工作,并非所有能言善辩的人都可以做得很好.作为一个好的电话销售她必需具备良好的心理素质和善于与人沟通的能力.以下就是从我的工作中筛选的一些有代表性的个案,并加以分析.

案例一: 速战速决

深圳徐总(深圳红酒协会副会长)在广州展会上见过。在选择557的价格上出现问题。接着就是在运费上出现矛盾。案例分析:我认为这个客户能够让我感受到成功的喜悦的主要原因是第一,我选择的客户对象非常合适,有一定的经济实力和消费能力.最初的成功让我对这项新鲜的工作充满了信心,所以电话销售人员在初次尝试电话销售时一定要对客户对象做一个筛选,要选择比较有可能的人作为销售对象.否则一上来就四处碰壁,势必会影响到以后的工作情绪和工作状态.第二;恐惧是电话销售中的大忌.无论碰到多么刁钻的客户,我们都应该做到沉着冷静,反应一定要敏捷,一旦销售人员在电话中支支吾吾,被客户问得失去了方向时,你也就丧失了这个客户.

案例二: 一箭双雕

客户背景:来看酒杯的人可能会和他的朋友一起来。

案例三: 自投罗网

案例分析:在电话销售中我们经常会碰到上述这种情况,就是我们要找的那个客

户已经离职或者调任了.一般碰到这种情况,我们不要轻易挂电话,

首先我们可以向接电话的人打听你要找的人的具体下落,再有我们

要想到接电话的这个人很可能就是你原来要找的那个客户的继任,

所以他拥有你想找的客户同等的经济地位和职权范围,也就是说他

很可能就是你潜在的客户,所以我们不能轻言放弃,往往就是在不

经意间会给你带来意外的惊喜.类似的事情在我做电话销售时发生

过很多次,有时我不仅把要找的客户又给挖了出来,说不定还能把

新上任的这一位一起攻下.所以我们一定要切记不要浪费每一通电

话,即使销售不成功,我们也可以从中获取更多的信息资料,关于这

个问题我会在另一个案例中做更加详细的阐述.

案例四: 旁敲侧击

案例分析:关于这个案例我想分析的只有两点:第一,我们在做电话销售时,如果

客户已经接受了你的销售,你就要想方设法在当天把会员手续办好,

因为客人反悔的现象经常会出现,当时在我们整个销售团队里每天

都会有那么一两个客户等我们工作人员按照他约定的时间到了他

指定的地点,他又以种种借口拒绝签约,更有甚者,在你和他确认之

后不到五分钟,他就会打电话来说他不要了.归根结底就是因为这

种电话销售中的客户多数都是冲动型消费,我曾经问过很多客户他

们都说办完没多久就开始后悔了.所以我们一定要把让客户后悔的

时间给缩短,尽量当天的销售当天就要收到钱.我要强调的就是要

学会利用客户的心理,很多客户尤其是那种爆发户都有一种攀比心

理,特别不愿意在钱方面认输.因此我们可以用旁敲侧击的手法激

他,比如我们可以在他面前提到他的同行或者是朋友已经是我们的

老客户,很多人一碰到这种情况都会不太冷静,在一时冲动中就购

买了你所销售的产品.

案例五: 赞美有加

案例六：跟踪追击

案例分析：上述案例所要说明的一个问题我在前面已经做了详细的说明，那就是

客户推荐的重要性。我所要强调的另一个重点就是如何跟踪你的客

户?其实我们在做电话销售时如果能够把握好客户的心理，对我们

的销售会起到很大的帮助。虽然我没有系统地学过心理学，但是多

年的实践经验还是让我摸索出了一些门道。其实客户也是普通人，

他的一些想法往往会随着时间的推移或者环境的改变而发生变化，

他一次两次地拒绝你并不代表他永远都会拒绝你。我在金茂凯悦曾

经碰到一个客户他第一次很坚决的拒绝了我，而当三个月之后我再

次打电话给他的时候，他也没听出我就是以前给他打过电话的那个

销售人员，我没有发生变化，我所销售的产品没有发生变化，然而

结果发生了变化，他很爽快地就答应了。因为三个月之后也许是他

的心情变了，或许是他的环境变了，总之是因为他的某些因素发生

了变化而造成了最终的结果发生了变化。我想这就和化学反应是一

个道理，只要一个元素产生了变化，那么最终所反应出的结果就会

有所不同。所以说世事难料啊，不要轻易地给那些曾经拒绝你的客

户判死刑，尤其是那些说话态度还不错，素质也较高的客户，先给

他们判个死缓吧，然后不定期的给他们打个电话联络沟通一下，说

不定就会给你带来意外的惊喜呢!

**推荐销售谈判策略简短五**

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。

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。

范例(建材公司商务谈判计划书正文部分)

一、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。

二、谈判团队人员组成

主谈：，制定策略，维护我方利益，主持谈判进程;

辅谈：，辅助主谈，做好各项准备，解决专业问题，做好决策论证;

记录员：，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：，解决相关法律争议及资料处理。

三、谈判双方公司背景(对方：某绿茶公司，我方：某建材公司)

(一)我方背景

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)对方背景

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。

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：

(1)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);

(2)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;

(3)要求对方对获得资金后的使用情况进行解释;

(4)要求占有60%的股份;

(5)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;

(6)三年之内要求对方实现资金回笼，开始盈利。

我方底线：

(1)先期投资120万;

(2)股份占有率为48%以上;

(3)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、谈判程序及具体策略

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：

(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，我方将立即与其它的投资商谈判。

(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。

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》

备注：

《合同法》违约责任

合同范本、背景资料、对方信息资料、技术资料、财务资料

八、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。

**推荐销售谈判策略简短六**

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