# 谈判计划书应急预案(8篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-08-15

*人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。谈判计划书应急预案篇一1...*

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**谈判计划书应急预案篇一**

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。

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资料。

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：我方对订单的要求十分高，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头的数量发货。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，能够规定必须的溢短装条款;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。

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对方本事对方本事

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，期望有一个好的开端。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。姿态上应当不卑不亢，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。

3、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，到达自我的目的。

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，采取不一样的报价策略，尤其对新顾客，为开拓新市场，能够给予适当让价。

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，经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\"，\"如果我们供给包装材料，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，相对卖方而言能够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。在资料上，采取批量订货，我方能够扩大购买力度。明确我方能够和对方达成长期合作伙伴。在支付方式上，能够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，但又估计自我如果不在数量上做相应的让步，对方恐怕难以理解这个要求。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。

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，并且同供应商一齐分析成本结构，帮忙供应商改善工艺，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2024亿美元的公司，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。为重要供应商供给合理货物摆放空间，并且还允许供应商自行设计，布置自我商品的展示区，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，给供应商供给的报价偏低。

2、对方优劣势

2.1优势

周生记鸡爪作为湖州特有的小吃，每一天都会供不应求，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。

1、了解，选择工作日的上午，此段时间，能够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终时间段，研究对方急于完成工作去享受双休，有利于我方条件达成。

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景，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激，我方人员由首席谈判、商务代表、法律代表、记录员组成。

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景)：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。我方能够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，为自我创造有利的条件，利用卖者之间的竞争，使买者得利。具体方法有：邀请几家卖主参加团体谈判，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，以迫使该卖主理解新的条件。因为在这种情景下，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，我方能够采取疲劳战术，目的在于经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，促使对方理解我方的条件。如果我方确信对方比自我还要急于达成协议，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，应当由谁替代;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团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，坚持进度，掌控整个局面，安排人员分配，遇到突发情景及时解决。

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\"有情景，\"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，到达最优化。

1、谈判企业自身的情景

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、谈判对手的情景

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本事。谈判人员具有很高的团队意识，观察确定本事抢，具有灵活的现场调控本事，巧妙的语言表达本事，高度的自信心，心理承受本事强，注重礼仪礼节。

谈判人员来自不一样部门，能够到达知识互补，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，果断的决策本事，较强的管理本事，具备必须的权威地位。

4、竞争对手的相关情景

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》采购人能够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。

(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，我们能够协商修改布局。\"

(采用换位思考，涉及有利条件的时候强调对方\"你\")

对方：\"感激你们研究的如此周到。\"

我方：\"此柜台是经过市场调研，最醒目且销量最好的位置。并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，借第三方影响对方确定。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，我们能够研究单价降低。\"

**谈判计划书应急预案篇二**

谈判a方：某绿茶公司 谈判b方：某塑料建材有限公司

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构成。

③已经拥有一套完备的策划、宣传战略。

④已经初步构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十分广阔的市场前景。

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，积累了必须的资金。

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期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，对绿茶的情景也知之甚少，但a方对其产品供给了相应资料。

⑥据调查得知a方的绿茶产品已经初步构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。

①解决双方合资(合作)前的疑难问题。

②到达合资(合作)目的。

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方要求年收益到达20%以上，并且期望a方能够用具体情景保证其能够实现。

⑥b方要求a方对获得资金后的使用情景进行解释。

⑦风险分担问题(提示：例如能够购买保险，保险费用可计入成本)。

⑧利润分配问题。

b方：

得知a方要求出资额度不低于50万元人民币。

**谈判计划书应急预案篇三**

我方：xx

乙方：xx

我方（甲方）：

xx学院是一所全日制公办普通专科院校，由两所具有50多年办学历史、在社会各界享有良好办学声誉的原隶属江苏教育厅.于2024年5月经国家教育部正式批准设立。学校以工为主，以石油、冶金、机电为特色，涵盖理、工、经、管、文，是一所多学科多层次协调发展，行业优势突出，办学特色鲜明，蕴藏着勃勃生机与较大发展潜力的高等学校。

学校占地900余亩，建筑总面积50余万平方米，教学仪器设备总值1.24亿元。学校图书馆建筑面积42000多平方米，藏书90.3万册，并拥有大批数字化信息资源。

乙方：

xx公司1984年由中国科学院计算所投资20万元人民币，11名科研人员创立。联想控股采用母子公司结构，目前涉及it、投资、地产等三大行业，下属联想集团、联想投资、融科智地、弘毅投资、神州租车六家子公司，联想控股作为联想系企业的旗舰，承担公司总体资金管理，以及子公司战略方向的统一协调与指导等战略功能。

2024年，联想控股综合营业额1152亿元，总资产644亿元，历年累计上缴国家各种税收126亿元，公司员工总数近3万人。该企业在中国企业联合会、中国企业家协会联合发布的2024年度中国企业500强排行中名列第24位，2024年度中国企业500强排行中名列第22位。2024年，联想控股综合营业额1466亿元，总资产1121亿元，员工总数近4万余人，全国民企500强排行第3位。

我方向乙方公司采购100台电脑

主谈：沈帅，公司谈判全权代表；

决策人：杨义斌，负责重大问题的决策；

顾问：王锦涛，

技术顾问：吴大雷，负责技术问题；

法律顾问：沈帅，负责法律问题；

我方核心利益：

1、要求对方用尽量低的价格供应我方联想电脑

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、在江苏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。

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：1500元

②供应日期：一周内

付款方式：首付70%

底线：

①以我方低线报价2600元

②尽快完成采购后的运作

1、开局：

方案一：感情交流式开局策略：经过谈及双方合作情景构成感情上的共鸣，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1500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，适当时能够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，根据实际情景对原有方案进行调整

4、最终谈判阶段：

(1)把握底线，:适时运用折中调和策略，把握严格最终让步的幅度，在适宜的时机提出最终报价，使用最终通牒策略。

(2)埋下契机：在谈判中构成一体化谈判，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。

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》违约职责

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、对方不一样意我方对报价1500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：了解对方权限情景，“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。

**谈判计划书应急预案篇四**

我方（甲方）：海南职业技术学院；对方（乙方）：联想集团公司

我方（甲方）：

海南职业技术学院创办于2024年，是海南省第一所独立设置的高等职业技术院校，隶属于海南省人民政府。

对方（乙方）：

联想集团公司：是一家极富创新性的公司，由联想及原ibm个人电脑事业部所组成。20xx年全球企业第329强，作为全球个人电脑市场的领导企业，联想从事开发、制造并销售最可靠的、安全易用的技术产品及优质专业的服务，帮助全球客户和合作伙伴取得成功。

与联想公司取得合作，以合理的价格购买1000台液晶电脑，合理定制技术升级和售后服务时间。

人员数量：4个

首席代表（白脸）：莫壮康，莫壮康此次扮演的是场上的老好人，但是又无力作决定的副队长，让对方很有亲近感而又为他无力作决定而可惜。实际上前期看似无力，但后期白脸才是决策者，后期黑脸，强硬派：董森，董森在此次谈判中扮演的是团队的队长并且十分蛮横，让对方感到无可奈何。前期看似决策者，实际上白脸才是真正的决策者。

记录工作（总结者）：宋雪敏，宋雪敏在此次扮演的是队长的副手，时不时向队长私语以达到让对方拥有很强的紧张感。

法律顾问：詹迎艺，詹迎艺此次扮演的是团队中的法律顾问，时不时要向董森或莫壮康窃窃私语，让对方感到紧张，最后签约也是由詹迎艺过目。

最低目标：每台3000元，以及后续服务必须是同行列中最优质，以及本月月底前交货。

可接受目标：每台2750元，后续服务不低于同行列中中等，以及本月月底前交货。

最高目标：每台2500元，后续服务不低于同行列中中等，交货日期可以分批，下月月底之前必须交货完毕。

重点：后续服务必须高于同行列中中等！

环境分析：在当前的电脑飞快发展的情况下，我方经过详细的市场调查，以及多家电脑供应商的对比，给出了我方觉得客观的价格。

谈判对手分析：供应商在市场顾客反响口碑较高。

己方分析：订购量较大，此前已有其他供应商接触过。

以最高价格到中间价格成交：我方非常满意完成此次交易

以中间价格到底线价格成交：我方较为不满意的价格，因此可能提出后续服务的一些列要求。

以我方底线价格成交：此价格除非供应商答应我方提出的高效售后服务的条件，否则一般情况不给予成交。

谈判破裂：我方须寻找下一家供应商，耗费成本增加。

1、总体策略：

在董森与范晓东的黑白脸合作下试探出对方底线，宋雪敏观察对方谈判人员的表现总结出对方策略以便打压价格以及得到最优后续服务。

2、谈判策略：

方案一：感情交流式策略：以莫壮康为主，通过友好谈话达到让对方情感上接受己方以便进入融洽的谈判气氛，创造双方的共同利益。

方案详细：由莫壮康先与对方增进感情（详细内容由莫壮康见机行事），由对方先开出价格，预计中对方开出价格3500-4000每台。接着由董森先大吃一惊，接着装出恼羞成怒，坚决不同意，装作谈判已经到了破裂边缘，对方应该会极力挽救谈判，若是对方没有照预计中挽救，则由莫壮康出场挽救谈判。接着由董森提出2500每台的价格再要求各种后续服务，对方应该对此非常不满意。至此，由宋雪敏全程记录，接下来打出信号要求中场休息，休息时间以上半场谈判情况结合记录，再由宋雪敏察对方的反应，作出下半场应对。

方案二：进攻式策略：以董森为主，莫壮康为辅通过硬中带软的谈话以达到气势打压对方，以便我方打压价格。

方案详细：首先由董森开价是2024元每台，并且不作任何解释及要求，对方反应该是非常讶异以及恼羞成怒，对方反应过后。接着由莫壮康可开出2300须报至校方，看对方反应如何。对方反应如在预计中开出2500以及无任何后续服务，则接着由董森提出各种无理后续服务，激怒对方。至此，由宋雪敏记录对方所有人员的脸色及反应，接下来打出信号，由莫壮康提出中场休息，在中场休息时间根据谈判情况和宋雪敏所做记录以及得到的反应作出下半场谈判应对。

3、僵局应对：

如果对方不同意我方报价或者交货日期：试探性向对方询问对方意见，不可太明显让对方误以为我方心虚，再作可接受的退步或者提出我方观点。询问应由莫壮康询问。

如果对方抓住我方某个问题不放：要及时打探出对方真正目的以便和对方作协商。打探对方真正目的时由董森和莫壮康配合。

如果对方说无权决定：提出其他公司对我方公司的一些报价，让对方急于作出决定。预计中提出惠普对我方报价是3000每台。若对方愿意以这个价格成交则要提出更好的后续服务，对方若不同意则可以说：“既然双方报价以及后续服务都一样为何要和你方再谈”

4、最后冲刺

中场休息过后我方在最后一场谈判时我方应要做最后努力！董森则不需再像前几场那般强硬，适当可以放弃一些筹码争取更多利益。

5、最终结果

签约：如对方在我方接受范围内成交，我方即可与对方签约。

再次商谈：若是对方表露出对我方极有兴趣缺碍于某些条件不能作出决定，我方即可向对方表示友好以及表露愿意进行下一次谈判。

破裂：如果对方坚持提出的某些条件过于苛刻不在我方接受范围内，我方即可结束谈判宣布此次谈判破裂。

1、议题

我方首先进行一系列谈话，方便进入价格的提出，然后在双方提出的价格基础上提出售后服务、维修、以及价格让步的问题，最后经过商讨得出结论，再与对方沟通，最后决定是否能在双方都接受的条件下成交。

2、人员进场顺序

我方进场顺序是：董森，莫壮康，詹迎艺，宋雪敏。由董森首先作自我介绍，然后介绍团队成员。

3、谈判议程正式开始

我方由董森，莫壮康交互与对方的交流中，待时机成熟开始进入正式议程。（方案详细在以上）

4、中场休息时间

我方根据谈判中的情况，在团队成员需要且打出暗号的情况下提出中场休息。

5、达成协议

在双方都接受且友好的情况下达成协议。然后由詹迎艺拟定合同并且审核过目，然后签约。

时间：20xx年11月5日周一下午14:00

地点：我方学校会议室

会场布置细节：双方使用的会议桌对面的椅子避免摆到正对面的位置以防引起对抗心理，错开摆会让双方与各个人员交流多，促成的友好谈判几率高。会议室里多摆放绿色植物以便双方放松心情，在愉悦的气氛下进行谈判。

车费：由于在我方学校谈判此项无预算。

住宿费：由于在我方学校谈判此项无预算。

餐饮费：早上进行准备，中午工作餐预算为200元。谈判结束后下午工作餐预算为300元。双方谈判中所饮用各种饮料预算为100元。

小结：600元。

**谈判计划书应急预案篇五**

公司背景：主要运营国内公司购买海外商品的代购业务。理解国内公司订单，与国内公司签订代购合同，与国外公司联系供货，严格依照合同为国内公司代购他们需要的商品。

产品：电脑分高端机和低端机，我们此刻缺少性能好、运算速度快的高端计算机。所以这部分市场主要依靠进口。

客户关系：江西甲工厂与美国ibm公司是第一次合作。所以，双方对彼此的特点和销售理念并不熟悉，交流过程中可能会出现理解偏差。因为这钟情景，所以双方需要“摸着石子过河”，一步一步向前探索，寻求彼此的共同点。

1主题：解决为江西甲工厂供给的电脑规格不贴合合约规定的调换事宜，维护我方利益，建立双方良好的关系。

2.谈判地点：北京。

3.谈判时间：2024年12月30日~2024年1月5日。

4.谈判方式：正式小组谈判。

主谈：胡小晴，公司谈判全权代表；

决策人：贺军翔，负责重大问题的决策；

技术顾问：陈佳佳，负责技术问题；

法律顾问：王晓燕，负责法律问题；

我方核心利益：

1、让甲工厂放弃调换事宜，理解现有计算机或能够给甲工厂适当补偿以让他们同意不调换。

2、和平谈判，将双方损失降到最低并建立长期合作关系

我方优势：对设备占有解释权和主动权，并在此领域处于老的地位我方劣势：

1、此彼交易数量大，金额高，损失惨重

2、对方有可能为长期合作伙伴，此事故可能影响双方感情

1、战略目标：尽量在不伤和气的前提下，让甲工厂放弃调换事宜，理解现有计算机或能够给甲工厂适当补偿以让他们同意不调换。

2、感情目标：经过协调解决纠纷的过程，继续建立交易双方的良好合作关系，并加深彼此的信任

1、开局：

方案一：感情交流式开局策略：经过谈及双方合作情景构成感情上的共鸣，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，强硬地指出我方供给的产品并没有违反合同规定不存在任何技术质量问题，不允许退货调换，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：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，适当时能够退让给予适当的补偿换取其它更大利益。

(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，我方以后很难再与对方坚持合作关系并与其他公司谈判合作。

(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，根据实际情景对原有方案进行调整

4、最终谈判阶段：

(1)把握底线，:适时运用折中调和策略，把握严格最终让步的幅度，在适宜的时机提出拒绝调换要求但能够给甲工厂适当补偿，使用最终通牒策略。

(2)埋下契机：在谈判中构成一体化谈判，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。

相关法律资料：

《中华人民共和国合同法》、《国际货物买卖合同公约》、《经济合同法》备注：《合同法》违约职责

合同范同、背景资料、对方信息资料、技术资料

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。

2、若对方坚持在“按照合同坚决要求调换”一点上，不作出任何让步。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，然后作出最终通牒。

**谈判计划书应急预案篇六**

海南家佳建材公司与我公司谈判保健品项目合资合作

主谈：决策人：财务顾问：法律顾问：

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构成。也已经拥有一套完备的策划、宣传战略。并且已经初步构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，积累了必须的资金。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，对苦丁茶的情景也只知甚少，需我公司对其产品供给了相应资料。

11月17日上午9：00～12：00，午时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。

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

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，但必须坚持在25%以内。

③各派一生产，宣传及销售顾问小组到对方公司供给生产，宣传及销售指导，并对其产品供给了相应资料。

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。

1、开局：

方案一：感情交流式开局策略：经过谈及双方合作情景构成感情上的共鸣，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，并对现实销售情景进行剖析，

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，适当时能够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、最终谈判阶段：

1把握底线:

2埋下契机：

3达成协议：

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》违约职责：

**谈判计划书应急预案篇七**

处理完成某学院欲购置两间机房相关事宜

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：20××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、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

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。

（1）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。

（2）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

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。

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。

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。

**谈判计划书应急预案篇八**

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。

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。

主谈：肖永胜公司谈判全权代表

决策人：厉娜、徐景生负责重大问题的研究分析及最终决策。

技术顾问：郭宏芳、康慨主管技术检测、度量与指导。

法律顾问：邢潇予解决相关法律资料及争议处理。

1、甲方核心利益：

a、要求对方在最短的时间内支付因乙方给甲方造成的直接和间接损失。

b、对于货车已经出现的质量问题乙方应及时进行技术指导和维修。

c、维护双方长久以来的良好合作关系。

甲方优势：

a、我方有雄厚的.资本，一流的信誉，广阔的国市场。

b、货车质量问题主要由于乙方的加工技术水平不完善造成，有合同和市场调查报告及相关记录作证据，我方占法律上的主动权。

c、本公司与乙公司有存在长期合作经验，建立了良好的关系，是乙方的重要和长久客户。

d、乙公司已经同意在资金和技术上进行补偿只是与我方预计存在差距。

e、乙方为了维护企业形象和声誉，有尽快和解的意向并提出解决方案。

甲方劣势：

a、乙公司是日本最大的军工生产企业，在重工机械设备方面有很大的国际影响性和权威性。

b、国内法律和国际法律对间接损失计算方面的规定有差别，可能影响我方的利益即法律上的相关规定对对方有力，对方。

c、本批货车生产专门根据中国路况设计，如果我方退货将给乙方造成重大损失，严重影响双方长期的合作关系。

d、货车出现的问题并不完全因乙方产品质量原因，存在我方使用不当的因素。

2、乙方核心利益：

a、最大限度地降低给甲方造成的直接和间接损失数额。

b、以最佳的途径和最少的费用解决售往中国货车的质量问题。

c、和平谈判，将双方损失降到最低并维系长期合作关系。

乙方优势：

a、相关费用计算方面的法律有利于本方。

b、对设备使用和维修占有解释权和主动权，并在此领域处于老的地位。

c、实力相当雄厚，资本特别丰富，可以承担损失的费用。

d、与甲方长期合作可以从情感上降低损失。

乙方劣势：

a、客观存在产品质量问题，并有有利的证据，不容抵赖。

b、此彼交易数量大，金额高，损失惨重。

c、对方为长期合作伙伴，此事故可能影响双方感情。

1、战略目标：

和平谈判，切实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，要求日方派遣专业技术和维修人员处理维护存在质量问题的货车，如果有可能性并在中国培训一批具有该水平的技师。

2、感情目标：通过协调解决纠纷的过程，继续维系买卖双方长期的良好合作关系，并加深彼此的信任。

3、索赔目标：争取我方经市场调查和研究计算出的直接损失和间接损失。

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