

2024年商务谈判策划书方案五篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/171435.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

商务谈判策划书方案篇一

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：2010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

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)。

c、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。

d、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

(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，分清利害关系，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，利用我方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《中华人民共和国合同法》、《中华人民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。

商务谈判策划书方案篇二

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工厂的重大意义，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对模具用于生产前仔细检验的，根据《中华人民共和国合同法》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，使他们对我们的造不成威胁，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。

商务谈判策划书方案篇三

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

报价：1000元

供应日期：一周内

底线： 以我方低线报价xx元

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，适当运用制造僵局策略，“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;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。

商务谈判策划书方案篇四

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、2000-2002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。2003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：2007年12月30日~2008年1月5日。

4、谈判方式：正式小组谈判。

三，谈判团队人员组成

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

四，谈判形式(双方优劣势及利益)分析

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

五、谈判目标

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

一、策划书名称

尽可能具体的写出策划名称，如“×年×月××大学××活动策划书”，置于页面中央，当然可以写出正标题后将此作为副标题写在下面。

二、活动背景：

这部分内容应根据策划书的特点在以下项目中选取内容重点阐述;具体项目有：基本情况简介、主要执行对象、近期状况、组织部门、活动开展原因、社会影响、以及相关目的动机。其次应说明问题的环境特征，主要考虑环境的内在优势、弱点、机会及威胁等因素，对其作好全面的分析(swot分析)，将内容重点放在环境分析的各项因素上，对过去现在的情况进行详细的描述，并通过对情况的预测制定计划。如环境不明，则应该通过调查研究等方式进行分析加以补充。

三、活动目的、意义和目标：

活动的目的、意义应用简洁明了的语言将目的要点表述清楚;在陈述目的要点时，该活动的核心构成或策划的独到之处及由此产生的意义(经济效益、社会利益、媒体效应等)都应该明确写出。活动目标要具体化，并需要满足重要性、可行性、时效性

四、资源需要：

列出所需人力资源，物力资源，包括使用的地方，如教室或使用活动中心都详细列出。可以列为已有资源和需要资源两部分。

五、活动开展：

作为策划的正文部分，表现方式要简洁明了，使人容易理解，但表述方面要力求详尽，写出每一点能设想到的东西，没有遗漏。在此部分中，不仅仅局限于用文字表述，也可适当加入统计图表等;对策划的各工作项目，应按照时间的先后顺序排列，绘制实施时间表有助于方案核查。人员的组织配置、活动对象、相应权责及时间地点也应在这部分加以说明，执行的应变程序也应该在这部分加以考虑。

这里可以提供一些参考方面：会场布置、接待室、嘉宾座次、赞助方式、合同协议、媒体支持、校园宣传、广告制作、主持、领导讲话、司仪、会场服务、电子背景、灯光、音响、摄像、信息联络、技术支持、秩序维持、衣着、指挥中心、现场气氛调节、接送车辆、活动后清理人员、合影、餐饮招待、后续联络等。请根据实情自行调节。

六、经费预算：

活动的各项费用在根据实际情况进行具体、周密的计算后，用清晰明了的形式列出。

七、活动中应注意的问题及细节：

内外环境的变化，不可避免的会给方案的执行带来一些不确定

性因素，因此，当环境变化时是否有应变措施，损失的概率是多少，造成的损失多大，应急措施等也应在策划中加以说明。

八、活动负责人及主要参与者：

注明组织者、参与者姓名、嘉宾、单位(如果是小组策划应注明小组名称、负责人)。

商务谈判策划书方案篇五

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

报价：1000元

供应日期：一周内

底线：以我方底线报价xx元

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，适当运用制造僵局策略，“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;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。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发