

最新大学生商务谈判策划书三篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/196827.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

大学生商务谈判策划书篇一

我方即xx工厂和对方xx工厂是两个长期的合作伙伴，xx工厂是xx工厂的模具供应厂商，xx工厂使用的80%的模具都是我方即xx工厂供应的，xx工厂是我们的大客户。但最近，xxx工厂说我们xx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xx工厂作出相应的赔偿，我们xx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xx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

2.1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xx工厂带来的额外损失，并且能够继续保持和xx工厂的友好合作，使我们xx工厂继续为xx工厂提供他们生产所需要的模具，并且和以前一样，xx工厂80%的模具都由我们xx工厂提供。

2.2实际需求目标

我们xx工厂作出一些让步，对于xx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xx工厂的额外损失是因为我们xx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xx工厂对xx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xx工厂合作，我们xx工厂依旧是他们工厂使用的80%的模具的供应商。

2.3可接受目标

我们xx工厂对他们xx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xx工厂生产所需模具的80%的供应商。

2.4最低目标

我们最大的限度就是对他们xx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xx厂销售部的王经理

副谈：xx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xx工厂进行销售模具的非常有经验的业务员付先生

决策人：xx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xx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xx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KII工厂对模具生产有着多年经验的李师傅。由于我们xx工厂和xx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

4.1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。

4.2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。

4.3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工厂有80%的模具都是由我方xx工厂提供，可见我方对于xx工厂的意义重大，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xx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。

4.4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。

4.5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。

4.6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

5.1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。

5.2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。

5.3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。

5.4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

8.2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。

8.3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。

大学生商务谈判策划书篇二

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：xx，公司谈判全权代表；

决策人：xx，负责重大问题的决策；

技术顾问：xx，负责技术问题；

法律顾问：xx，负责法律问题；

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：

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、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。

2、索赔目标

报价：

赔款：450万美元；

交货期：两月后，即11月；

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；

优惠待遇：在同等条件下优先供货；

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：

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；

尽快交货远以减小我方损失；

对方与我方长期合作。

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。

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。

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：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。

大学生商务谈判策划书篇三

（我方：xx网络集团；乙方：xx责任有限公司）

我方（甲方）：

xx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ceoxx、以及其它5名个人股东（大多数为xx网络董事和权益股东），创建了现在的xx网络集团，它与著名的xx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xx大学控股的高科技公司，于xx年x月成立并在xx证券交易所挂牌交易，股票代码xx。xx年xx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。

xx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，xx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，xx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，xx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。

我方向乙方公司采购100台电脑

主谈：xx，公司谈判全权代表；

决策人：xx，负责重大问题的决策；

技术顾问：xx，负责技术问题；

法律顾问：xx，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。

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。

- 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。

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）

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