# 商务谈判方案(优质9篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-07-16

*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。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。商务谈判方案篇一随着社会的文明进步，沟通日益受到人们的...*

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。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**商务谈判方案篇一**

随着社会的文明进步，沟通日益受到人们的关注。沟通是人类社会交往的基本过程和重要载体。人类的社会实践已经表明：有效的沟通理念，良好的沟通能力，已经成为人们工作与生活过程中必不可少的条件。良好的沟通能力是现代社会人才素质的基本方面。现代社会生活实践告诉我们，个人的能力和智慧必须融入群体之中，与人有效地沟通，才能更好地实现个体的价值，超越自我。因此为了提升我们个人的竞争力，获得成功，就必须不断地运用有效的沟通方式和技巧，随时有效地与“人”接触沟通，只有这样，才有可能使你事业成功.

关键词：沟通;作用;技巧;心得

引言

未来竞争是管理的竞争，竞争的焦点在于每个社会组织内部成员之间及其外部组织的有效沟通上。沟通是人与人之间、人与群体之间思想与感情的传递和反馈的过程，以求思想达成一致和感情的通畅。如何进行与人有效的沟通，正确掌握处理沟通障碍的方法，成为现代人急需了解和解决的难题。实践证明，良好的沟通对于任何群体和组织的工作都十分重要，尤其对于即将走上工作岗位的我们来说，了解有效沟通这门学科，掌握正确的沟通方法和技巧，是非常必要的。

一、 沟通的作用

为什么要沟通?这个问题乍听起来，好像问别人“为什么要吃饭”或“为什么要睡觉”一样愚蠢。吃饭是因为饥饿，睡觉是因为困倦。同样，对于我们来说，沟通是一种自然而然的、必需的、无所不在的活动。通过沟通可以交流信息和获得感情与思想。

1.传递和获得信息

信息的采集、传送、整理、交换，无一不是沟通的过程。通过沟通，交换有意义、有价值的各种信息，生活中的大小事务才得以开展。掌握低成本的沟通技巧、了解如何有效地传递信息能提高人的办事效率，而积极地获得信息更会提高人的竞争优势。好的沟通者可以一直保持注意力，随时抓住内容重点，找出所需要的重要信息。他们能更透彻了解信息的内容，拥有最佳的工作效率，并节省时间与精力，获得更高的生产力。

2.改善人际关系

社会是由人们互相沟通所维持的关系组成的网，人们相互交流是因为需要同周围的社会环境相联系。沟通与人际关系两者相互促进、相互影响。有效的沟通可以赢得和谐的人际关系，而和谐的人际关系又使沟通更加顺畅。相反，人际关系不良会使沟通难以开展，而不恰当的沟通又会使人际关系变得更坏。

二、 沟通的意义

沟通是人类组织的基本特征和活动之一。没有沟通，就不可能形成组织和人类社会。家庭、企业、国家，都是十分典型的人类组织形态。沟通是维系组织存在，保持和加强组织纽带，创造和维护组织文化，提高组织效率、效益，支持、促进组织不断进步发展的主要途径。有效的沟通让我们高效率地把一件事情办好，让我们享受更美好的生活。善于沟通的人懂得如何维持和改善相互关系，更好地展示自我需要、发现他人需要，最终赢得更好的人际关系和成功的事业。

1满足人们彼此交流的需要;

2使人们达成共识、更多的合作;

3降低工作的代理成本，提高办事效率;

4能获得有价值的信息，并使个人办事更加井井有条;

5使人进行清晰的思考，有效把握所做的事。

三、 沟通的技巧

1.倾听技巧

倾听能鼓励他人倾吐他们的状况与问题，而这种方法能协助他们找出解决问题的方法。倾听技巧是有效影响力的重要关键，而它需要相当的耐心与全神贯注。

(1)鼓励：促进对方表达的意愿。

(2)询问：以探索方式获得更多对方的信息资料。

(3)反应：告诉对方你在听，同时确定完全了解对方的意思。

(4)复述：用于讨论结束时，确定没有误解对方的意思。

2.气氛控制技巧

安全而和谐的气氛，能使对方更愿意沟通，如果沟通双方彼此猜忌、批评或恶意中伤，将使气氛紧张、冲突，加速彼此心理设防，使沟通中断或无效。

(1)联合：以兴趣、价值、需求和目标等强调双方所共有的事务，造成和谐的气氛而达到沟通的效果。

(2)参与：激发对方的投入态度，创造一种热忱，使目标更快完成，并为随后进行的推动创造积极气氛。

(3)依赖：创造安全的情境，提高对方的安全感，而接纳对方的感受、态度与价值等。

(4)觉察：将潜在“爆炸性”或高度冲突状况予以化解，避免讨论演变为负面或破坏性。

3.推动技巧

推动技巧是用来影响他人的行为，使逐渐符合我们的议题。有效运用推动技巧的关键，在于以明白具体的积极态度，让对方在毫无怀疑的情况下接受你的意见，并觉得受激励，想完成工作。

(1)回馈：让对方了解你对其行为的感受，这些回馈对人们改变行为或维持适当行为是相当重要的，尤其是提供回馈时，要以清晰具体而非侵犯的态度提出。

(2)提议：将自己的意见具体明确地表达出来，让对方能了解自己的行动方向与目的。

(3)推论：使讨论具有进展性，整理谈话内容，并以它为基础，为讨论目的延伸而锁定目标。

四、 心得

一个学期的沟通技巧课程结束了。通过这个学期的学习，使我们明白了沟通技巧的重要性，让我们知道了人类任何活动都离不开沟通，良好的沟通能力是你获得成功的重要保证。在人类的生存活动和社会活动中，“沟通”是一项不可或缺的内容。我们只要多留心周围的事情，便会发现，任何人都离不开与人沟通。从一般意义上讲，沟通就是发送者凭借一定渠道(亦称媒介或通道)将信息发送给既定对象(接受者)，并寻求反馈以达到相互理解的过程。沟通，不仅仅是父母与孩子的沟通，还有夫妻之间的沟通，朋友之间的沟通，可以说人活在这个世界上就必须要与人沟通。而且沟通的方式也很多，常见面的可以当面沟通，不常见的可以电话或是短信的形式来进行沟通，会上网的更可以通过网络来沟通，甚至连肢体语言也可以进行沟通，良好的是造物主赐予我们美好事物之一。良好的沟通可以使父母及时的了解孩子的状况，能够更好的来帮助孩子，孩子也能通过沟通来了解自己的父母，从而达到父母与子女之间的和睦相处，是幸福家庭必不可少的一点，而且我认为现在人们现在所说的代沟，就是平时缺少良好的沟通，大家都是生活在这个社会的人，就算生活的环境不一样，但只要多沟通，还是能更好的相处。 沟通可以分为语言沟通和非语言沟通，其中语言沟通仅占7%，而非语言沟通却占93%。沟通不仅是人类亲和动机的需要，还可以促进人的身心健康。沟通的形式多种多样，有单向沟通和双向沟通，正式沟通和非正式沟通，浅层沟通和深层沟通。一旦确定了沟通目标，就需要选择合适的沟通形式以达到该目标。沟通和管理一样，没有最优答案，只存在满意解答。沟通技巧课程涉及的内容很广泛。它包括听话的技巧，交谈的技巧，辩论技巧，演讲技巧，说服的技巧，谈判技巧，团队沟通的技巧，日常生活中的沟通，工作中的沟通，跨文化沟通和现代沟通手段。正是由于学习了这门课程，我才渐渐体会到原来人与人之间沟通有这么多技巧。只有充分的了解了这些技巧，并把这些技巧运用到日常生活中去，我们才能与别人建立良好的人际关系，才能在今后的生活，工作中做的比别人更出色，也更迈向了自己走向成功的第一步。社会是一个大舞台，纷繁复杂。国与国之间需要沟通，于是有了外交;单位与单位之间需要沟通，于是有了联系;人与人之间需要沟通，于是有了交流。沟通是一盏指明灯，可以随时较正我们航行的方向。这世上正是因为有了沟通，语言才显得那么美丽飞扬，让沟通走进你我的生活，让矛盾远离人间，愿和谐能走进每一个人心里，结出美好的果实。

**商务谈判方案篇二**

二、谈判团队组成 (甲方或买方： 乙方或卖方： ) 主谈：公司谈判全权代表

决策人：负责重大问题的决策

技术人员：负责技术问题

法律顾问：负责法律问题 (人员安排根据实际情况而定)

三、谈判前期调查

本行业的背景：(产品市场的供求状况，价格变动状况，未来发展趋势等) 我方企业的背景：(企业规模，产品市场占有率，生产能力等) 对方企业的背景:(同上)

四、双方利益及优劣势分析

1.双方希望通过谈判得到的利益及优劣势分析

我方利益：

对方利益：

我方优势：

我方劣势：

对方优势：

对方劣势：

2.谈判议题的确定(即谈判可能涉及重点问题分析)：

问题1.

分析

问题2.

分析

依次类推(问题不限)

五、谈判目标

1.最理想目标：

2.可接受目标：

3.最低目标：

目标可行性分析：

六、程序及谈判策略

1.开局

开局方案一：采用哪种开局策略及分析

开局方案二：(同上)

2.谈判中期策略及分析

3.休局讨论方案(即总结前期谈判，如有必要根据原方案进行改动)

4.最后冲刺阶段(策略和分析)

七、制定应急方案(谈判中可能遭遇那些困难?如何解决?) 如遇谈判僵局该如何处理

对方故意拖延时间该如何处理等问题 (自由发挥) 注：上述罗列的七个要点必须写到，其他要点可适当补充;要点具体内容除上述提到内容，其他可自由发挥。

**商务谈判方案篇三**

的成功，创造更多的贸易机会，促进国际贸易的发展。国际商务谈判是一门专业要求十分高的行业! 既要求谈判人员具备广博的综合知识，又要求有很强的专业知识。具体要求如下：

1、广博的综合知识

除了掌握我国和对方国家的外贸方针政策和法律法规外!还应当了解联合国的情况。这些知识除了使你胸怀大局外还会使你在和外商的闲谈中获得对方的尊重，从而加大你在谈判中的份量\"。

2很强的专业知识、

丰富的专业知识，熟悉产品的生产过程、性能及技术特点;熟知某种(类)商品的市场潜力或发展前景;丰富的谈判经验及处理突发事件的能力：掌握一门外语，最好能直接用外语与对方进行谈判;掌握相关方的企业规模、经营类型和行业特点;懂得谈判的心理学和行为科学;了解谈判对手的性格特点。一名称职的商务谈判人员，在力争将自己培养成全才的同时，应当精通某个专业或领域。否则的话，对相关产品的专业知识知之甚少，就会导致在谈判技术条款时非常被动，提不出关键意见，这无疑将削弱本方的谈判实力。

综上，一名优秀的国际谈判者必须具有广博的横向知识，而且也要求谈判者有纵深的专业知识;另外还需要有一定的理论知识和丰富的谈判经验，向成功的谈判学习，更要向失败的谈判学习。只有这样，才能不断提高自身素质。进而在国际贸易中真正发挥商务谈判的作用。

国际商务谈判具有很强的复杂性，不同国家的谈判代表有着不同的社会、文化、经济、政治背景，谈判各方的价值观、思维方式、语言、宗教、风俗习惯等各不相同，因而在谈判中涉及到跨文化沟通，各国谈判人员常常表现出不同的谈判风格。国际商务谈判的这种复杂性体现在若干差异上，如语言及其方言的差异、沟通方式的差异、时间和空间概念的差异、决策结构的差异、法律制度的差异、谈判认识上的差异、经营风险的差异、谈判地点的差异等。

可以说，国际商务谈判的谈判过程就是一个不断学习的过程，这不仅包括我方自己的谈判的直接经历，也应该吸纳他国的谈判经验。这样就可以为后续的交易进行提供保障，避免发生一些尝常识性的错误，也有利于对外贸易的长远发展。如在远期付款交单在一些南美国家被视作承兑交单,所以最好做出明确规定,防止造成被动。通过商务谈判，不断积累贸易经验，在国际贸易中将有利于商务谈判的作用发挥到最大化。

国际贸易的发展离不开商务谈判的进行，关贸总协定前七轮谈判，大大降低了各缔约方的关税，乌拉圭回合谈判协议的达成，促进世界贸易额增加 1000亿美元以上，促进了国际贸易的发展。在现代国际商务谈判中，谈判的意义已经不仅仅局限于谈判的本身，不仅仅在于双方达成一致。谈判各方应本着互惠共赢的原则，通过谈判为后续贸易活动铺路，通过谈判创造更多的贸易机会，通过谈判开拓更多的国际市场，通过谈判促进国际贸易的发展。

**商务谈判方案篇四**

1、对谈判对象的研究。

2、做好谈判可行性研究。

3、确定谈判的基本原则。

4、确定谈判的目标和策略。

5、组建谈判的队伍。

6、模拟谈判。

7、确定好谈判地点。

8、制定谈判日程和事项。

客场：xx某高校就读学生

谈判地点：xx人力资源有限公司，

谈判方式：单人谈判，“一对一”

谈判人员职务：a部的咨询顾问，学生。

1、公司以刷网或海报的形式做市场推广，（上午x点）

2、对有意想的学生进行一些基本信息的了解，

3、预约（下午x点）

2、谈判开始，首先是礼节，双方在办公室，

3、甲方先确认预约乙的身份及基本的信息。

4、确认乙有所从事相同工作的经验，以及简单的介绍公司的概况。

5、确认上任工作的时间以及岗位前的培训，还有这几天岗位的需求变化和安排。

6、公司采取会员管理制度，需收取一定的费用，协议一式两份，具有法律效用。暑期80元，半年120元，全年180元，金卡一月120元，半年120元，全年360元。

7、乙方考虑是否接受，有无优惠的办法。（对普通半年较满意）

8、甲方提前申明对工作不满意可随时更换，（非主观原因）

9、乙方考虑中，并且身上现金不够。

10、甲方提出可以欲交60元上岗前交清余款，开发票，协议，以及会员卡，更新公司网站个人信息（xxx）

**商务谈判方案篇五**

摘要：市场经济的不断发展和对外开放的进一步扩大,越来越多的企业参与了国际竞争,而国际商务谈判就成了企业国际竞争中不可缺少的一项重要活动。 随着我国经济的迅猛发展，尤其是加入wto后，我国的商务谈判业务越来越多。谈判中双方都希望获得最大利益，从而发生利益间的冲突。如何成功的开展商务谈判?本文通过做好谈判的准备工作，掌握谈判的工作要领，恰当的运用谈判策略等技巧，使谈判的双方获得双赢。

商务谈判是人们在各类经济业务中，为使双方(或多方)的意见趋于一致而进行的洽谈磋商。谈判的业务内容不仅包括产品，还包括资金、技术、信息、服务等，如商品供求谈判、技术引进与转让谈判、投资谈判等。通过商务谈判，其目的是改变相互间的关系并交换观点，以期达成协作的求同过程。这是一个较为复杂的过程，既要确定各自的权利与利益，又要考虑他方的惠利方面，因此，商务谈判犹如对弈，在方寸上厮杀，但又要共同联手合作，这是既矛盾又统一的，既个体又整体的利益所在。如何才能立于不败之地，是各商家的追求目标。

谈判的双方要充分认识到谈判应是互惠互利的，是基于双方(或多方)的需要，寻求共同利益的过程。在这一过程中，每一方都渴望满足自身直接与间接的需要，但同时必须顾及对方的需要，因为只有这样谈判才能最终成功。谈判中的互惠互利是各方先认定自身的需要，再探寻对方的需要，然后与对方共同寻找满足双方需要的条件和可行途径;满足自身需要和预测对方需要应成为整个谈判的中心，把对方视为问题的解决者，既给对方以温和，又给对方坚持原则，摆事实，讲道理，由互相对立的局面，变为同心协力的一体，在高效率和协调人际关系上达成协议。

一、做好商务谈判的准备工作

谈判桌上风云变幻莫测，谈判者要想左右谈判的局势，就必须做好各项的准备工作。这样才能在谈判中随机应变，灵活处理各种突发问题，从而避免谈判中利益冲突的激化。

1.知己知彼，不打无准备之战

在谈判准备过程中，谈判者要在对自身情况作全面分析的同时，设法全面了解谈判对手的情况。自身分析主要是通过对拟谈判的进行可行性研究。了解对手的情况主要包括对手的实力、资信状况，对手所在国(地区)的政策、法规、商务习俗、风土人情以及谈判对手的谈判人员状况等等。

2.选择高素质的谈判人员

商务谈判从某种程度上讲是谈判双方人员实力的较量。谈判的成效如何，往往取决于谈判人员的学识、能力和心理素质。一名合格的商务谈判者，除了具备丰富的知识和熟练的技能外，还应具备自信心、果断力、富于冒险精神等心理状态，只有这样才能正视挫折与失败。而商务谈判又常常是一场群体间的交锋，单凭谈判者个人的丰富知识和熟练技能，并不一定就能达到圆满的结局，应选择合适的人选组成谈判班子。成员各自的知识结构要具有互补性，从而在解决各种专业问题时能驾轻就熟，并有助于提高谈判效率，在一定程度上减轻了主谈人员的压力。

3.设定让步的限度

商务谈判中经常遇到的问题就是价格问题，这也是谈判中利益冲突的焦点问题。

在谈判前，双方都要确定让步的底线，超越这个限度，谈判将无法进行。让步限度的确定必须有一定的合理性和科学性，要建立在调查研究和实际情况的基础之上，如果把限度确定的过高或过低，都会使谈判出现冲突，最终导致谈判失败。

4、制定谈判策略

不同的谈判有各自的特点，因此应制定谈判的策略和战术。在某些情况下首先让步的谈判者可能被认为处于软弱地位，致使对方施加压力以得到更多的让步;然而，同样的举动可能被看作是一种要求合作的信号。在商务谈判中，采取合作的策略，可以使谈判获得成功，使双方在交易中建立融洽的商业关系，最终各方都能受益。但一个纯粹的合作关系也是不切实际的。当对方寻求最大利益时，会采取某些竞争策略。因此，在谈判中采取合作与竞争相结合的策略会促使谈判顺利达成。这就要求我们在谈判前制定多种策略方案，以便随机应变。双方要事先计划好必要时可以做出哪些让步及怎样让步，何时让步。在谈判之前要考虑几种可供选择的竞争策略，在对方认为你的合作愿望是软弱的表示时或者对方不合情理，咄咄逼人，这时改变谈判的策略，可以取得额外的让步。

二、恰当运用商务谈判的策略

谈判的直接目的是为了达成各方满意的协议。在谈判中，双方既有为争取自身利益最大化的对抗关系，又存在着重要的合作关系，在谈判中，要恰当运用谈判策略，才能避免利益间的冲突使谈判陷入僵局。

1、 刚柔相济

在谈判中，谈判者的态度既不能过分强硬，也不可过于软弱，前者容易刺伤对方，导致双方关系破裂，后者则容易受制于人，而采取“刚柔相济”的策略比较奏效。谈判中有人充当“红脸”角色，持强硬立场，有人扮演“白脸”角色，取温和态度。“红脸”可直捅对方敏感部位，不留情面，争得面红耳赤也不让步。“白脸”则态度和蔼，语言温和，处处留有余地，一旦出现僵局，便于从中回旋挽回。

2、 拖延回旋

在商务谈判中，对态度强硬、咄咄逼人的对手，可采取拖延交战、虚与周旋的策略，通过多回合的拉锯战， 使趾高气扬的谈判者感到疲劳生厌，逐渐丧失锐气，等对手精疲力竭的时候再反守为攻，这样可使自己的谈判地位从被动中扭转过来。

3、 留有余地

在谈判中，如果对方向你提出某项要求，即使你能全部满足，也不必马上做出答复，而是先答应其大部分要求，留有余地，以备讨价还价之用。

4、以退为进

让对方先开口说话，表明所有的要求，我方耐心听完后，抓住其破绽，再发起进攻，迫其就范。有时在局部问题上可首先做出让步，以换取对方在重大问题上的让步。

5、利而诱之

根据谈判对手的情况，投其所好，施以小恩小惠，促其让步或最终达成协议。

6、相互体谅

谈判中最忌索取无度，漫天要价或胡乱杀价，使谈判充满火药味和敌对态势，谈判双方应将心比心，互相体谅，可使谈判顺利进行并取得皆大欢喜的结果。

7、埋下契机

双方若不能达成的圆满结果，谈判面临破裂之际，也无需逞一时口舌之快，伤了双方和气，以便为下回谈判圆满埋下契机。

三、掌握商务谈判中的要领

在谈判中，某个细小的问题处理不当就可能会导致谈判的失败，给双方带来损失，因此掌握谈判的要领，会起到事半功倍的效果：

1.掌握倾听的要领。倾听不但可以挖掘事实的真相，而且可以探索对方的动机，掌握了对方的动机，就能调整自己的应变策略。倾听时要认真分析对方话语中所暗示的用意与观点，以及他要从什么方面来给你施加混乱;对模棱两可的语言，要记录下来，认真咨询对方;在倾听的同时要考虑向对方询问的语言表述包括语言的角度、力度、明暗程度等。

2.掌握表达的要领。谈判中，要向对方阐述自己的实施方案、方法、立场等观点，表达要清楚，应使对方听懂;不谈与主题关系不大的事情;所说内容要与资料相符合;数字的表达要确切，不要使用“大概、可能、也许”等词语。

3.提问的要领。在谈判中，问话可以引转对方思路，引起对方注意，控制谈判的方向。对听不清或模棱两可的话，可以用反问的方式使对方重新解释;探听对方的内心思想时，可采用引导性问话以吸引对方思考你的语言;选择性问话可使对方被套入圈套，被迫产生选择意愿。总之，问话方式的选择要适合谈判的气氛。

4.说服的要领。说服对方使其改变原来的想法或打算，而甘愿接受自己的意见与建议。要向对方阐明，一旦接纳了自己的意见，将会有什么样的利弊得失;要向对方讲明，双方合作的必要性和共同的利益，说服是为了尊重与善交;意见被采纳后，各方从中得到的好处;要强调双方立场的一致性及合作后的双方益处，给对方以鼓励和信心。

**商务谈判方案篇六**

乙方：nuc公司市场拓展部

nuc是美国一家塑模公司，其内部决议非常民主，长将谈判制度运用到本公司的内部利益的解决上。nuc公司市场拓展部认为塑模公司应该通过“增加销售队伍”而不是“削价”来扩大销售。这让董事会有些犹豫。不过，不管怎样，董事会热切盼望扩大销量，因此必须要做点什么。位于加州的\'塑模公司是塑压模具行业的领先企业，提供超过200个不同的塑模机械产品，但是每个顾客很少一年购买多于30种。塑模公司的产品卖给塑胶制造商来扩大生产或替换旧机器。自1966年成立以来，公司稳步增长，现在年销售额达到了5千万美元。

全美一共有12家同类公司，另外还有来自日本、德国和瑞典的国际竞争者。不过塑模公司很少在美国西岸感受到它们的威胁。很明显来自国外的竞争者多半依靠工厂的办事处，这在贴近客户，迅速反应上面和本土公司差了一截。12个美国本土公司规模大致相当，产品也类似。每个都有自己的势力范围。其中6个在东部，4个在中西部，2个(包括塑模公司)在西岸。它们的产品价格相当，并且成交方式都是工厂交货。由于前两年市场需求还算强劲，各公司都保持满意的均衡并避免价格战。实际上价格战在这行并不有效，20xx年前有家公司这么干过，结果大家迅速把价格降低到同样水平而整体销量根本没有增加。几年后，价格慢慢又回升到以前的水平了。

塑模公司的销售主要靠6个公司销售代表。每年他们包括工资、红利、旅行、招待的费用统共是66万美元。当一个销售代表即将和顾客达成交易的时候，塑模公司会派遣两个销售工程师前去协助技术性问题，每个工程师一年的开销是12万美元。有时候公司也会在行业杂志上打广告(不超过5万美元)，或者参加展销会。它也有个简单的internet主页，但主要的销售渠道还是这些业务代表。在西岸以外的市场签定的合同，代表会获得4%的红利——但这种情况很少见。

董事会感到危机的是整个行业开始萎缩，董事会不希望塑模公司的绝对销售额受到影响。董事会开始考虑加入西岸以外的市场竞争，因为那里有更巨大的市场潜力。塑模公司的产品被同行和买家公认品质优越，但是并没有到可以让顾客愿意多付钱的地步。实际上，只有在相同价格下，塑模公司才能赢得合同。塑模机械平均价格是每台fob22万美元，运费从3000到4000美元不等，从西岸到东部还要更贵些。

董事会的想法是让塑模公司来吸收这些运费，董事会指望这样可以被避免认为塑模公司要展开价格战，因为产品价格并没有降低，虽然公司的纯利将减少。

市场拓展部对此并不赞同。他们觉得这会挑起削价的战火，甚至会从东部和中西部蔓延到西岸大本营。他们的建议是多雇佣销售代表去打开中西部和东部的市场，通过提高销售质量而不是降低价格来扩大销量。他们强调增加中西部和东部的销售力量非常重要，因为那里的同行更多，竞争也更加激烈，因此频繁而开销巨大的招待会恐怕不可避免。相比之下，西岸就要平静得多，两家企业相安无事，而其他竞争者在西岸只设有办事处，而没有专门的销售队伍，所以一直没什么大起色。

董事会觉得市场拓展部的话有些道理，但是拿不准在不景气的情况下用这么多钱去扩大销量是否得不偿失。再说，董事会感觉到竞争模式很快就要有翻天覆地的变化，国际竞争越来越强，新技术新产品将层出不穷对现有产品构成巨大威胁。董事会希望自己能做个行业领先者而不是跟随者。不过市场拓展部关于其他市场的竞争要比西岸激烈得多的观点让董事会印象深刻，所以现在董事会举棋不定。

但为了公司的长远利益，董事会决定按公司传统，将将于近期举行一场与市场拓展部的谈判以解决问题。

谈判目标：解决公司问题，谋求公司长远发展!

**商务谈判方案篇七**

为了让我校大学生更多的了解商务贸易知识，商务贸易协会决定11月中旬举办首届大学生商务谈判大赛。协会将透过了解同学们对商务谈判的认知状况，举行一系列有关商务谈判技巧性和实用性的讲座，加强理论与实践的联系，让同学们切实参与到本次大赛之中，体验商务谈判的本质。为更好地开展本次大赛，现特制订本计划。

本活动极大地营造商业谈判气氛，提高全院师生对商业性知识的用心能动性，加强理论联系实际，充分展现华师学子的智慧和风采，为校区培养和选拔商业人才，务求令全院师生全情投入到大赛中，使商务谈判大赛成为校区品牌活动。

首届商务谈判大赛的开展，将带动校区学生学习商务贸易知识的用心性。为培养新型的就业、学习理念打下基础，有利于学生将自己的学习和市场需求结合起来，同时为将来的就业或进一步学习带给了一次实践和煅炼的机会，有利于全面提升学生应对市场竞争的潜力。

（一）活动主题：薪火相传，商务新风

（二）活动时间：x年11月18日—x年12月16日

（三）活动地点：体育馆（决赛地点）

（四）活动对象：华南师范大学南海校区全体学生

（五）主办单位：共青团华南师范大学南海学院委员会

（六）承办单位：华南师范大学南海校区商务贸易协会

（七）赞助单位：

分为初赛、复赛、决赛三个阶段。

（一）初赛阶段

1、全院学生均可参加，每个团总支要求至少派出一支5人组成团队或自由组队参加初赛（倡议团队结构组成由2个专业或以上，多个年级组成）。初赛提交作品——“商务谈判企划书”。作品要求有电子版及文本版。

2、比赛方式：让参赛队伍根据所策划出来的企划书、策划书进行为时10分钟的讲解。

（二）复赛阶段

1、经评审委员会评选出的初赛晋级队（8支）参加复赛。复赛采取淘汰赛形式，进入复赛的队伍在初赛结果出来时，现场抽取复赛题目和对手。两天时间准备复赛工作。

2、复赛要求：每个参赛队伍根据所抽取的题目和对手，在规定的30分钟内与对手进行现场商业谈判。

（三）决赛阶段

1、经由评审委员会评审透过的4支复赛队伍，于x年12月9日参加决赛。决赛资料分为现场商业谈判（60%）、合作性灵活谈判（40%）2个部分。

2、现场商业谈判过程由决赛队伍根据之前所抽取题目和对手进行。合作性灵活谈判策划题目现场抽取，由两个团队分别抽出3人组合为一支6人队伍与另一支队伍进行谈判。

（四）评比方式

1、商务谈判大赛初赛、复赛操作方法：

大赛评委会针对初赛参赛作品，再根据参赛团队的解释表现进行认真评审，评委会评选出进入复赛的作品，并将回馈评审意见给参赛队伍；复赛队伍可根据评审意见自己的表现进行完善。复赛将评选出4支队伍进入决赛。

2、商务谈判大赛决赛操作方法：

根据评委的打分，现场进行奖项评选。

3、本次评选秉承公平、公正原则。评选结果最终解释权归评选委员会所有。

（一）首届商务谈判大赛比赛奖项、奖金及奖品设置

1、团体奖：

一等奖、二等奖各一队，优秀奖两队。一等奖奖金200元、奖杯一个及荣誉证书；二等奖奖金100元、奖杯一个及荣誉证书；优秀奖荣誉证书。

“团总支组织奖”，奖杯一个。

“人气奖”一队，荣誉证书及纪念品。

2、个人奖：

“x华师商务谈判新星奖”一名；个人奖奖笔记本一本及奖杯一个。

（二）参赛选手可根据《学生手册》的规定加德育分。

（一）活动启动：x年11月17日，向各个团总支发参赛通知书，

x年11月18日，召开发布会；

x年11月19日，在商业街召开咨询会；

（二）宣传活动：x年11月17日—x年12月16日

（四）参赛团队培训：x年11月25日—x年11月27日

分3轮：（同时开展网络教程）

第1轮：邀请老师对参赛团队或有兴趣的同学开展商务礼仪培训；

第2轮：邀请老师开展商务谈判基础知识讲座；

第3轮：邀请企业代表开展商务谈判技巧，经验讲座；

（五）初赛作品制作：x年11月27日—x年12月1日；

（六）初赛作品提交：文本版及电子版于x年12月1日前提交；

（七）初赛比赛：x年12月3日（星期三）：

（八）初赛结果公布：x年12月4日；

（九）复赛前期准备：x年12月4日—x年12月8日；

（十）复赛阶段：x年12月9日（星期二）；

（十一）复赛结果公布：x年12月9日；

（十二）决赛准备阶段：x年12月9日—x年12月14日；

（十三）决赛时间：x年12月16日（星期二）。

透过参与初赛、复赛、决赛，能够使商务谈判的概念深入人心，在全校区构成学习商务交流的新氛围。

透过团总支组织比赛，使活动更有效地开展，有效地保证活动的参与度；

综上所述，透过宣传，活动的推广，活动开展，能全面地将活动推向全体师生，将使师生们对商务谈判有更深刻的认识。

（一）本次活动各参赛作品使用权归各参赛队所有，未经参赛代表同意，任何单位和个人不得侵权。

（二）未经本活动组办单位同意，不得使用有关于本次活动所有作品作商业宣传用途。

（三）本活动最终解释权归华南师范大学南海校区商务贸易协会所有。

**商务谈判方案篇八**

一、 谈判主题

二、谈判团队组成 (甲方或买方： 乙方或卖方： ) 主谈：公司谈判全权代表

决策人：负责重大问题的决策

技术人员：负责技术问题

法律顾问：负责法律问题 (人员安排根据实际情况而定)

三、谈判前期调查

本行业的背景：(产品市场的供求状况，价格变动状况，未来发展趋势等) 我方企业的背景：(企业规模，产品市场占有率，生产能力等) 对方企业的背景:(同上)

四、双方利益及优劣势分析

1.双方希望通过谈判得到的利益及优劣势分析

我方利益：

对方利益：

我方优势：

我方劣势：

对方优势：

对方劣势：

2.谈判议题的确定(即谈判可能涉及重点问题分析)：

问题1.

分析

问题2.

分析

依次类推(问题不限)

五、谈判目标

1.最理想目标：

2.可接受目标：

3.最低目标：

目标可行性分析：

六、程序及谈判策略

1.开局

开局方案一：采用哪种开局策略及分析

开局方案二：(同上)

2.谈判中期策略及分析

3.休局讨论方案(即总结前期谈判，如有必要根据原方案进行改动)

4.最后冲刺阶段(策略和分析)

七、制定应急方案(谈判中可能遭遇那些困难?如何解决?) 如遇谈判僵局该如何处理

对方故意拖延时间该如何处理等问题 (自由发挥) 注：上述罗列的七个要点必须写到，其他要点可适当补充;要点具体内容除上述提到内容，其他可自由发挥。

**商务谈判方案篇九**

成员：张晗、张霞、何银盈

购买天津朝阳电器公司的ag电池，在争取最大利益的前提下争取签约成交

总经理：张晗公司谈判全权代表

市场顾问：苟亮负责市场调研和销售

财务顾问：何银盈负责资金问题的决策

法律顾问：张霞负责法律问题

卖方：xxx

买方：xxx

天津朝阳电器公司是我国生产工业电源的一家大型合作公司现有ag电池50000块库存在压，这些电池已经不再生产了，去年这种型号的电池曾以35美元一块还出售过，考虑到产品更新换代快，公司决策层为了加快资金周转速度，已考虑将这批积压电池清仓处理。广交会如期开幕，公司决策层授权给公司销售中心将这批积压的小型电池也挂牌出售。并明示这批电池每块(x)美元即可成交。巴西ps公司是一家中间商，同时也做合作加工生产，为了完成与另一家电动车厂的合作，联系加工生产，也派员来我国广州参会。在其间与朝阳公司有了几次接触与磋商。广交会闭幕的前一天，ps方代表再次来到天津朝阳公司的展台，主动报价18美元/块，需购进40000块，并明确表示即期付款成交。

价值式谈判、客场谈判、纵向谈判

核心利益：我方报价18美元/块，预想购进40000块。这是我方必须争取的核心利益。这样可以保证我方利益最大化，使资金得到最充分的利用，还可以在谈判过程中，促成双方公司的长期合作关系。

1、能够即期付款成交；

2、在其间与朝阳公司有了几次接触与磋商，并把握住主动权；

1、有一家美国的加工合作的中间商也想要这批电池，有潜在竞争对手；

2、合作供货商较少，且之前的供货商提供的货物质量不是很好。

核心利益：将库存积压的积压产品ag电池清仓处理，同时获得最大利益。

因为产品更新换代速度快，在资金周转速度方面的考虑下，清仓处理无疑是能够给公司亿利益最大化。

1、公司知名度高，是中国生产工业电源的一家大型合作公司；

2、ag电池口碑好，曾以35美元一块还出售过；

3、清仓处理价格降低；

1、电池已经停止生产，库存积压量大；

2、产品更新换代速度快；

3、为加快资金周转速度，急于清仓处理

1、我方以18美元每块的价格购进40000块电池

2、全程运输过程中产生的费用以及风险由厂家担负

3、返修过程中产生的费用由厂家担负

1、我方以25美元的每块的价格购进40000块电池

2、全程运输过程中产生的费用以及风险由我方担负

3、返修过程中产生的费用由我方担负

1、我方以19~24美元的价格购进40000块电池

2、全程运输过程中产生的费用以及风险由双方各承担50%

3、返修过程中产生的费用由双方各承担50%

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，进行软式的威胁，告之如果现在不急于出手，可以慢慢谈；，以制造心理优势，使我方处于主动地位。

2、中期阶段：

策略一：软硬兼施策略

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，适时将谈判话题定位到双方长远利益上来，把握住谈判的节奏和进程，从而占据主动。

策略二：静观其变

让对方尽情提出要求，我们以不变应万变。

策略三：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。

策略四：制造竞争

罗列与我方要合作的其他电池供应商。

策略五：打破僵局

重新理清谈判的关键问题，冷静应对。

使出杀手锏，给对方下最后通牒。

合理利用暂停，适时用声东击西策略，打破僵局。

3、最后谈判阶段：

策略一：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

策略二：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。

策略三：最后通牒

明确最终谈判结果，给出强硬态度。

(1)谈判过程中，由于对方是清仓处理，我方可能会抓住对方清仓的机会争取最优价格的时候，让对方觉得我们咄咄逼人，没有得到尊重，从而使谈判走向僵局。

解决方案:为了防止这种情况的发生，我们的谈判人员在构成上会分为强硬派和温和派，总体的谈判风格偏于和缓。这时候更要温和派的人员出来缓和气氛，运用幽默诙谐的话语打破僵局，并在之后巧妙转移话题，利用事先调查准备的资料，展示诚意，友好的表示希望长期合作，以冲淡当前因为价格争论而引起的僵持气氛。如果气氛仍旧毫无改变，则暂停谈判，在休息时间各自冷静下来，再继续谈判。

(2)谈判过程中，对方以自己是国内知名公司作为筹码，来拔高价格。

解决方案：我方可以适时的含蓄的提醒对方，即使是优秀的大公司，作为清仓处理的ag电池也不能够以曾经的最高价格为参照来判定成交价格，应该从实际出发。同时，我方也相信公司的科学技术水平，相信其在之后的发展中，研发并投入生产的电池的品质，愿意建立长期合作关系，这也是我们对对方公司的认可与信任。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn