# 2025年商务谈判计划书英文 商务谈判计划书(实用8篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2025-04-23

*在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？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。商务谈...*

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？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。

**商务谈判计划书英文篇一**

1、确定议题a价格议题b回报议题

c讨价还价议题d细则议题

2、双方进场:由主方迎接客方进入会议室，介绍双方人员。

3、谈判议程正式开始。

4、中场休息。

5、达成协议。

(二)谈判地点及相关人员

地点：华强制衣实业有限公司会议室

时间：xx年5月6日晚上7点30分——9点

谈判人员：甲方(我方)

郑少伟(校长)

罗玉萍(副校长)

张大有(体育教研科科长)

刘凯(信财部主任)

陈建鸿(生园部主任)

潘露茜(校长助理)

(三)谈判过程中所运用的策略

策略一：温暖开局

见面进入实质内容之前,先寒暄几句,聊几句与合作无关的话题.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。

策略二：把握让步原则

明确我方利益所在，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他更大利益。

策略三：制造竞争

罗列与我方要合作的其他供应商。

策略四：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，首先冷静分析僵局原因，再可运用把握对方行式，否定方实质的方法解除僵局，是时用声东击西策略打破僵局。

策略五: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,在适宜的时期提出最终报价,使用最后通牒策略。

策略六:最后通牒

明确最终谈判结果,给出强硬态度。

(四)谈判的风险及效果预测

1、对方可能会在谈判中凭其优势地位不肯在价格上让步，我方必须发挥自身优势和经销商的身份迫使其做出让步。

2、谈判中对手可能会对我方采取各种手段和策略，让我方陷入困境，对此我方必须保持头脑清醒，发挥好耐心的优势，冷静而灵活地调整谈判策略。

谈判效果预测：

双方以合理条件取得谈判的成功，实现双赢，双方能够友好的结束谈判，获得成功，实现长期友好合作。

文档为doc格式

**商务谈判计划书英文篇二**

一：谈判双方背景。

(我方(甲方)：一个要买鞋子的消费者。乙方：卖鞋子的商家。)

甲方：由于目前的鞋子穿的都要烂了所以不得不再买一双鞋子，但是其困难之处就在他只能提供130块钱买一双鞋子，而且是一双篮球鞋。要知道篮球鞋想用130块钱买下来不是那么容易的，所以他决定要利用其谈判课上学的知识来进行一次生活化的谈判。为其能够买的一双篮球鞋。

甲方：一家卖鞋子的商家，其鞋子的种类应有竟有，可谓商品琳琅满目呀，当然这个商家不是什么专卖店，为了提高我谈判的成功性我选择了洪城的一家鞋子批发店。

二：谈判主题

甲方向乙方购买一双篮球鞋

三：谈判主要人员

主谈：饶伟峰，本次谈判的全权负责人。

决策者：饶伟峰，决定是否买鞋子的决策者。

技术顾问：王荧荧，负责向商家说明130价位的合理性。

四：双方利益及优劣势分析

我方核心利益：用自己之前控制的价格买到一双合适的，质量好的，款式较新的篮球鞋。

乙方的核心利益：以最高的售价出售商品，以达到利益的最大化。

我方优势：卖鞋的商家千千万，干嘛非要选你家。

我方劣势：脚上没有鞋子穿了，要尽快解决脚的温饱问题。

乙方优势：其鞋子品种多质量好信誉高。

乙方劣势：竞争对手多，要尽可能的留住目标顾客。

五：谈判目标

1：和平谈判，按我方的采购条件达成收购协议。

报价：130 能少的话更好 就在当日一手交钱一手拿货

六：程序及具体策略

1：感情交流式开局策略把对方引入较融洽的谈判气氛中，创造互利共营的模式。

2：采取进攻式开局策略：营造低调谈判气氛，明确指出有多家商家竞争，开出120元的报价，以制造心理优势，使对方处于主动地位。

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)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鞋子商家谈判。

最后的阶段

1)最好把握底线，：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)达成协议，并说明下次有生意一定会再来的。给对方心理上的舒适，并说明还会带生意来之类的好话。

**商务谈判计划书英文篇三**

1、甲方公司(中国进出口贸易公司)分析

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。

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：20xx年12月30日~20xx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

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

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。

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：

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)。

**商务谈判计划书英文篇四**

(一)开局：

因为这是双方第一次业务往来，应力争营造一个友好、真诚的气氛，以淡化和消除双方的陌生感，以及由此带来的防备甚至略含敌对的心理，为实质性谈判奠定良好的基础。

方案一：情感交流式开局策略：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：采取一致式开局策略：以协商、肯定的语言进行陈述，使对方对己方产生好感，产生双方对谈判的理解充满“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。

(二)中期阶段：

(三)休局阶段：

如有必要，根据实际情况对原有方案进行调整。

(四)最后谈判阶段：

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;

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**商务谈判计划书英文篇五**

第一章总则

第一条为加强财政支出管理，提高财政资金使用效益,规范政府采购行为，根据本市实际情况，制定本办法。

第二条本办法所称政府采购，是指纳入本市市级预算管理的机关、事业单位和社会团体(以下统称使用单位)，为了完成本单位管理职能或者开展业务活动以及为公众提供公共服务的需要，购买商品或者接受服务的行为。

第三条市财政局负责政府采购工作的管理、监督和指导,市财政局所属北京市政府采购办公室(以下简称市采购办)负责政府采购的日常事务性工作。

第四条政府采购项目实行目录管理。

政府采购目录的调整由市财政局会同有关部门提出,报市人民政府批准后由市财政局公布。

第五条政府采购工作应当遵循公开、公平、公正和效益优先的原则,实现政府采购领域政务公开。

第二章政府采购方式

第六条政府采购分为集中采购和分散采购两种形式。由市采购办统一组织采购并与供应商直接结算的为集中采购;由市采购办会同或者委托使用单位组织采购并由使用单位与供应商直接结算的为分散采购。

第七条政府采购应当通过公开招标方式进行，本办法另有规定的除外。

采购项目属于高新技术并且复杂、无法提出详细规格的，可以采用技术标和价格标分离的两阶段招标方式采购。

第八条下列采购项目可以采用邀请招标方式采购：

(一)通过公开招标而无合格标的;

(二)需要专门技术制造的;

(三)采用招投标程序的费用与采购价值不成比例的。

第九条下列采购项目可以采用单一来源采购方式采购：

(一)通过公开招标而无供应商投标或者只能从某一供应商处采购的;

(二)属于专门技术或者出于标准化的考虑，需要从原供应商处采购的;

(三)因急需而不能采用本办法规定的其他采购方式采购的。

第十条采购项目因急需而不能进行招投标程序的，可以采用竞争性谈判方式采购。

第十一条采购项目属于特定规格而且已有非授意制造的成品或者已有法定供应商的,可以采用询价方式采购。询价采购必须对比3家以上的供应商价格择优选定。

第十二条除公开招标采购方式外，采用其他采购方式的必须经市财政局审批。

第三章招标采购

第十三条由市采购办统一组织采购或者会同使用单位组织采购的，市采购办为招标单位;由市采购办委托使用单位组织采购的，该使用单位为招标单位。

第十四条招标分为公开招标和邀请招标。

公开招标应当由招标单位向社会公开发布招标公告,并且有至少3家符合招标文件规定资格的投标单位参加投标。

邀请招标应当由招标单位向3家以上符合招标文件规定资格的投标单位发出投标邀请书,并且有至少3家投标单位参加投标。

第十五条招标文件由招标单位编制并报市财政局审查。

招标文件应当包括以下主要内容：

(一)使用单位的名称和地址;

(三)要求供应商品的时间或者工程竣工的时间以及提供服务的时间表;

(四)对申请投标单位的评审标准和程序;

(五)获取招标文件的办法和地点;

(六)对招标文件收取的费用及支付方式;

(七)提交投标书的地点和截止日期。

第十六条招标单位应当编制标底，并密封保存，在定标前任何人不得泄露。

第十七条申请投标的单位应当在招标公告的有效期限内,按招标公告的要求提交有关文件资料，经招标单位审查使用并经市财政局审核后，方可参加投标。

第十八条除招标文件中有特殊规定外,投标单位可以就招标项目中的一项、几项或者全部进行投标，但不能拆项投标。

第十九条投标单位应当按照招标文件规定的内容和要求编制投标书,并按照招标文件规定的时间、地点，将密封的投标书送达招标单位。

第二十条投标单位应当向招标单位交纳投标总报价1%至2%的投标保证金。

第二十一条开标应当按照招标文件规定的时间、地点公开进行，开标前投标书不得启封。

第二十二条有下列情况之一的，投标书无效：

(一)投标书未密封;

(二)投标书未按照招标文件规定的内容和要求编制;

(三)投标书未加盖单位公章或者法定代表人印章;

(四)投标书逾期递交：

(五)未交纳投标保证金。

第二十三条招标单位负责组建评标小组。评标小组由市财政局代表、使用单位代表、使用单位行政主管部门代表和有关领域专家组成。评标小组总人数为不少于7人的单数,其中专家由专家库随机抽取确定，人员不得少于评标小组的1/3，同时还应当邀请监察等部门派员列席。评标小组成员及列席人员名单在开标时公布，投标单位可以就应当回避的评标小组成员及列席人员向市财政局提出回避申请，市财政局应当在2日内作出处理决定。

第二十四条评标工作由评标小组负责。评标小组依据招标文件的要求、标底和投标书提出的质量、价格、期限、服务等条件及投标单位的资质、信誉等综合因素，在7日内投票择优确定中标单位。对于价格作为唯一因素的项目，可以公开竞标，由报价最低者中标。

第二十五条招标单位在定标后向中标单位发出中标通知书，向落标单位发出落标通知书。定标后7日内，招标单位向所有落标单位退还投标保证金;中标单位的投标保证金，待合同生效后由招标单位退还。

第二十六条中标单位在接到中标通知书之日起1个月内，应当按照投标书的内容与招标单位签订合同，合同中应当规定仲裁条款或者处理纠纷的其他方式。

第二十七条市采购办应当会同使用单位按照合同约定对中标单位提供的商品或者服务进行验收，经验收符合合同约定的，方可付款。

第四章项目申请、预算安排、资金结算和监督检查

第二十八条使用单位按主管单位系统，每年在编制下年度预算时,向市财政局提交纳入政府采购的有关项目申请报告，由市财政局按规定统一安排政府采购年度计划。

使用单位申请报告应当包括以下主要内容：

(一)项目申请理由;

(二)项目的名称、规格、标准、数量、金额;

(三)项目内的汽车、移动电话应当附有车辆管理部门更新鉴定证明或者核定的编制证明;

(四)项目的预期效益;

(五)项目的可行性论证。

第二十九条对采用集中采购形式的项目，全部纳入市财政预算的,市财政局根据用款进度将采购经费直接拨付给市采购办，由市采购办与供应商直接结算。市采购办根据市财政局提供的分配方案将实物无偿调拨给使用单位，使用单位收到实物后凭实物调拨单按发票原始价值入帐。

第三十条对采用分散采购形式的项目，市财政局按合同约定拨款。对配套项目,使用单位自筹资金部分按要求划入市财政指定帐户后,市财政局按合同进度拨款,各使用单位在收到拨款时,必须按规定用途单独核算，由使用单位与应用商直接结算。

第三十一条市财政局应当加强对合同履尾情况的监督检查,并根据检查结果进行决算。未经市财政局批准，单位自行采购的，市财政局不予拨款。

第三十二条市审计、监察部门应当定期依法对政府采购工作进行监督检察,并将有关情况向社会公布。

第三十三条任何组织和个人均有权对政府采购过程中的违法行为进行控告和检举。

第五章法律责任

第三十四条在投标过程中，投标单位不如实填写投标书,或者有隐瞒企业资格情况等弄虚作假行为的，由市财政局责令其退出投标，并且1年内不得在本市进行投标。

第三十五条投标单位相互串通,抬商标价或者压低标价的;投标单位和招标单位相互勾结，以排挤竞争对手的公平竞争的，其中标无效，由市财政局责令其2年内不得参加本市政府采购活动，并由工商行政管理部门依法对其处以罚款。

第三十六条向投标单位泄漏标底的，招标无效,并依法追究责任人的行政责任的;构成犯罪的,依法追究其刑事责任。

第三十七条中标单位接到中标通知书1个月后，无正当理由，不签订合同的，由招标单位没收其投标保证金。

第三十八条供应商无正当理由不履行合同的，依法追究其违约责任,并由市财政局责令其2年内不得参加本市政府采购活动。

第三十九条招标单位违反招标程序，给当事人造成损失的，应当承担赔偿责任。

第四十条招标单位的工作人员在政府采购工作中玩忽职守、滥用职权、徇私舞弊、收受贿赂的，由其所在单位或者上一级机关给予行政处分;构成犯罪的，依法追究其刑事责任。

第六章附则

第四十一条各区、县人民政府可以参照本办法制定本区、县政府采购办法。

第四十二条本办法自x年6月1日起施行。

北京市政府采购目录

1、小汽车(包括小轿车、吉普车、面包车)

2、大轿车

3、摩托车

4、其他专项控制商品

5、计算机微机

6、单位10万元以上的设备、劳务、服务项目及公共工程

7、批量总价在30万元以上的大宗、大型购置

8、会议定点场所单位

9、行政单位编制内车辆统一汽车保险

10、行政单位汽车定点维修

**商务谈判计划书英文篇六**

a方背景资料;

1、品牌;茶产自美丽而神秘的四川省，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机率，同时，它能提高人体免疫力，并对消化，防御系统更有益。

2、已注册生产某一品牌绿茶，品牌和创意都十分不错，品牌效应在省内正初步形成。

3、已经拥有完备的策划，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、是通江县的龙头企业，得到政府的大力支持。

7、缺乏足够的资金，需要吸引资金，用于扩大生产规模和扩大宣传力度。

8、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300万元人民币。

b方背景资料;

1、经营材建生意多年，积累了一定的资金。

2、准备用闲置资金进行投资，由于近几年来保健市场行情不错，投资的初步意向为保健品市场。

3、投资预算在150万元人民币以内。

4、希望在一年内能够见到回报，并且收益率在20%以上

5、对保健品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顺畅的销售渠道，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、谈判主题

b方建材公司投资a方绿茶公司的合资合作

三、谈判团队人员构成

总经理(主谈判手);林丽云，公司谈判全权代表;

销售总监(副谈判手);付猛辉，负责重大问题的决策;

产品总监;冷芬北，负责技术问题;

财务总监;赖小慧，负责财务问题;

法律顾问;龙金艳，负责法律问题;

技术总监;张佩芬，负责产品技术问题;

文秘：许丰波，负责记录资料，修改合同。

四、谈判目标

双方共同希望达到的目标

1、解决双方合资(合作)前得疑难问题。

2、达到合资(合作)目的。

我方的目标;

方案一：

理想最优目标;b方投入150万元，所占股份40%，风险承担40%

可接受目标;b方投入100万元，所占股份为30%，风险承担30%

最低目标;b方投入50万元，所占股份为15%，风险承担15%

方案二：

理想最优目标：b方投资150万元，所占股份37%,风险承担34%

可接受目标：b方投资100万元，所占股份27%，风险承担25%

最低目标：b方投资50万元，所占股份15%，风险承担15%

五;谈判双方的优劣势

a方优势;

1.茶的品质优良保健功效明显

2.品牌创意很好，品牌效益在省内初步形成

3.销售渠道较为顺畅且多样，销售状况良好

4.策划宣传到位，未来市场前景广阔

5.得到当地政府的大力支持

a方劣势;

1.品牌知名度还不够

2.缺乏足够资金

b方优势;

1.有足够的资金

2.有多方投资可供选择

b方劣势;

1.对保健市场的行情不甚了解，对绿茶的情况也是知之甚少。

2.投资前景未明

六、谈判程序及具体策略

1.开局阶段

方案一;感情交流式开局策略，见面进入实质内容之前，先寒暄几句，聊几句与交易无关的话题。通过谈及双方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。可与对方聊一下当前保健品的良好大市场，以吸引投资方增强投资兴趣。

方案二;采取进攻式开局策略，营造高端谈判气氛，明确提出本公司前景良好，有多家投资公司向投资本公司，开出高额的投资资金要求以及较低的股份让出额，以制造心理优势，是我方处于主动地位。

3.磋商阶段

a。、红脸白脸策略;有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。

b、层层推进，步步为营的策略，有技巧地提出我方的利益，先易后难，步步为营地陈述利益。

c、把握让步原则，明确我方核心利益所在，实行从高到低再到微高的让步方式适当时可让出小部分股份以获得更多的投资金额。

d、突出优势，以资料作为支撑，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，暗示对方若与我方谈判失败，我将立即与与其它的投资商谈判。

e、采取予远利谋近惠的让步策略，强调若双方形成合作关系将会给对方带来长期的利益，向对方说明远利与近利之间的利害关系。

f、挂钩策略，将投资额与获得股份、风险承担挂钩，一方可让，另一方我们要获得更高收益，就如我们可以让他们投资更多而给予更多股份。

f、打破僵局，合理利用暂停，首先冷静分析僵局原因，在可运用把我肯定对方形式，适时运用声东击西策略，打破僵局。

g、最后通牒，在双方谈判争执不下、对方不愿作出让步来接受我方交易条件时，为了迫使对方让步，可以向对方发出最后通牒。

3、最后谈判阶段

a、最后让步把握底线，需要掌握好让步的时机和幅度，严格把握最后让步的幅度，再适时提出最终的报价。

b、达成协议，不忘最后的获利。明确最终谈判结果，在签约之前，突然提出一个小的要求，要求对方做出一个小的让步，最后确定最后签订合同的时间，主义为双方祝贺。

c、慎重对待协议，在签订协议之前，应与对方就全部的谈判内容、交易条件进行最终确定。协议签字时，再将协议的内容与谈判结果一一对照，在确认无误后方可签字。

七;谈判可能遇到的风险

1、对方建材公司找到更为合适的投资对象

2、双方在投资额、股份占有额、利润分配方面难以达成一致，不能达到我方的底线，造成谈判陷入僵局。

3、我方找到另外多家公司的投资意向，我方是继续谈判还是寻找其他更有利于我方的投资商。

八、制定应急预案

双方是第一次进行双误谈判，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、对方不同意我方要求投资金额200万，并且要求把保险费计入成本。

应对方案;“白脸”据理力争，适当运用制造僵局策略，“红脸”在运用迂回补偿适当让步妥协的策略来打破僵局可适时允许保险计入成本或者是最多可给以对方最多40%的股份，再或者给以对方15%-20%的利润额。

2、对方以我方茶叶市场前景发展不明朗，要求进入我方的生产销售领域，进行实时监察了解。

应对方案;可允许对方参与我方得财务管理领域，做出这个让步，此时趁机要求增加3%-5%的投资额或者减少对方2%-3%的股份额。

3、对方要求分阶段性的投资，并且是由少到多的投资方式。

应对方案;我方应向对方尽量详情我方企业未来有良好的发展前景，投资风险小收益率高的特点。如若对方仍不肯，我方可适当减少对方5%左右的利润额。

九;谈判资源及相关法律

1.相关法律资料;《中华人民共和国合同法》、《经济合同法》。

2.有关茶叶方面制作的技术资料。

3.有关茶叶市场的行情及我方企业在茶叶行业未来的发展前景分析资料。

4.对方各方面的资料(背景。对方有劣势等)

5.我方去年企业的财务状况以及与今年的比较。

十;附录。

**商务谈判计划书英文篇七**

1.引起他人的注意，为他人的思考提供既定的方向。

例如：“你好吗?”“今天天气很好，是不是?”“你能否告诉我„„。”这是最为普遍、应用十分广泛的问话。

由于这种问话往往得到的是期望之内的回答，问话的内容也比较明确，很少引起别人误解。

2.获取自己仍需要的信息。

发问人通过问话，希望对方提供自己不了解的情况。

例如：“这个卖多少钱?”“你们对这一点是怎么考虑的?”这类问话归结起来，有一典型的、常见的引导词，如“谁”、“什么”、“什么时候”、“怎么”、“哪个方面”、“是不是”、“会不会”、“能不能”等等。

提出这类问话时，如果不事先把问话的意图表明，很可能引起对方的焦虑与担心。比如，双方在洽谈商品交易中一项条款，如果买方在提出了自己对价格的看法后，再询问卖方的意见，那么卖方心里就会踏实，他会根据对方所提供的信息，斟酌自己的回答。

但如果对方并没有讲述自己的观点，径直问卖方要开什么价，那么，他很可能有些担心和焦虑，因为他不知道对方是怎么想的，会对他的开价做出什么反应。

3.传达消息，说明感受。

有许多问题表面上看起来似乎是为了取得自己希望的消息或答案，但事实上，却同时把自己的感受或已知的信息传达给对方。

例如：“你真有把握保证质量符合标准吗?”这句问话像是要对方回答保证质量的依据，但同时也向对方传达了问话人担心质量有问题的信息，如果再加重语气，就说明你十分重视这一问题。这样的问题也给对方一定的压力，但切忌不要形成威胁。

4.引起对方思考。这种问话常是“你是否曾经„„?”“现在怎么„„?”“这是指哪一方面?”“我是否应该?”等等。

5.鼓励对方继续讲话。

当你觉得对方的话还没有说完，或有些问题你还不清楚，那么，可以提问的形式鼓励对方继续讲下去。如“你说完了吗?”“还有什么想法?”等等，进而了解更详细的情况。

6.当出现冷场或僵局时，可运用提问打破沉默，如“我们换个话题好吗?”

7.做出结论。借助问话使话题归于结论，例如“我们难道还不应该采取行动吗?”

(2)答的技巧

1.不要彻底回答，就是指答话人将问话的范围缩小，或只回答问题的某一部分。

有时对方问话，全部回答不利于我方。例如：对方问：“你们对这个方案怎么看，同意吗?”这时，如果马上回答同意，时机尚未成熟，你可以说：“我们正在考虑、推敲„„”。

2.不要马上回答，对于一些问话，不一定要马上回答。

特别是对一些可能会暴露我方意图、目的的话题，更要慎重。例如，对方问“你们准备开价多少?”如果时机还不成熟，就不要马上回答。

可以找一些其他借口谈别的，或是闪烁其词，所答非所问，如产品质量，交货期限等，等时机成熟再摊牌，这样，效果会更理想。

3.不要确切回答，模棱两可、弹性较大的回答有时很必要。

许多谈判专家认为，谈判时针对问题的回答并不一定就是最好的回答。回答问题的要诀在于知道该说什么和不该说什么，而不必考虑所答的是否对题。

例如，对方问“你们打算购买多少?”如果你考虑先说出订数不利于讲价，那么就可以说“这要根据情况而定，看你们的优惠条件是什么?”这类回答通常采用比较的语气，“据我所知„„”，“那要看„„而定”，“至于„„就看你怎么看了”。

4.使问话者失去追问的兴趣，在许多场合下，提问者会采取连珠炮的形式提问，这对回答者很不利。

特别是当对方有准备时，会诱使答话者落入其圈套。

因此，要尽量使问话者找不到继续追问的话题和借口。比较好的方法是，在回答时，可以说明许多客观理由，但却避开自己的原因。例如：“我们交货延期，是由于铁路运输„„，许可证办理„„。”但不说自己公司方面可能出现的问题。

有时，可以借口无法回答或资料不在，回避难以回答的问题，冲淡回答的气氛。

此外，当对方的问题不能予以清晰、有条理的回答时，可以降低问题的意义，如“我们考虑过，情况没有你想得那样严重。”

**商务谈判计划书英文篇八**

与方正科技股份有限公司取得合作，取得双赢。以合理的价格购买180台方正文祥 e320台式液晶电脑和主机服务器。合理定制技术升级和售后服务时间，并能保证长期合作关系。

主谈：

决策人：

技术顾问：

法律顾问：商务谈判策划书三。谈判前期调查

我方院校背景 ：

是一所全日制公办普通本科院校，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中央部委属学校——于20xx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20xx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。位于重庆大学城占地1500亩的新校区东邻歌乐山国家级森林公园，西有缙云山国家级森林公园，地理优势得天独厚，学习、生活和文化体育运动设施齐全配套，是重庆市“文明单位”和“园林式单位”。学校图书馆建筑面积420xx 多平方米，藏书90。3万册，并拥有大批数字化信息资源。

对方企业的背景 ：

方正科技集团股份有限公司（简称“方正科技”），是北大方正集团旗下的内地上市企业，也是国内最有影响力的高科技上市企业之一。

1998年5月11日，以北大方正为代表的北京大学所属企业公告通过二级市场购买股票，入主延中实业董事会，成功实现了由“延中实业”向“方正科技”的转变。方正科技以诚信经营和优良业绩赢得了广大投资者的信赖和支持，于20xx年入选“上证180指数”，并在20xx年成为“上证50指数”样本股之一。

方正科技拥有专业化加工生产基地、高效的企业管理平台和实力雄厚的研发机构，始终保持着经营稳健、适度扩张、持续增长的良性发展态势。作为方正科技的主导产品，方正电脑荣获政府颁发的“中国名牌”和“国家免检产品”称号。20xx年，方正科技继续蝉联上证样板股，在国内it市场一路遥遥领先。

展提供了新的活力。此外，方正科技于20xx年收购珠海多层电路板有限公司，正式进入快速发展的pcb（印刷电路板）行业，并以此作为重要的利润增长点。

在北京大学和北大方正集团的支持下，方正科技秉承“以客户为中心”的企业理念，以高科技、高质量定位为根本，以创新发展为原则，积极实施管理创新，整合优势元素，开展产业联盟，积极开展国际合作，适时涉及新兴领域，致力于成为国内综合实力第一的it厂商。

方正科技坚持“诚信、创新、客户导向、全局观念、主动高效、追求目标和赏罚分明”的核心价值观， 以客户为中心，通过持续创新、卓越运作和精细管理，在每个工作环节中都锻造出卓越的执行力，不断为客户提供先进的技术、一流的产品、完善的应用、周到的服务，追求客户、员工、合作伙伴和公司的共同发展。

1、双方希望通过谈判得到的利益及优劣势分析

我方利益 ： 我校在校学生人数较多。通过与方正科技股份有限公司的合作，能以尽可能优惠于市场价格购进台式电脑，用于提高学生的教学硬件环境。

对方利益 ： 通过与我校的合作，能与他保持长期的合作关系，并为方正科技股份有限公司作为开拓高校市场的一次很好的机会。

我方优势 ： 全日制在校生18000余人，并招有不同层次的成人学历教育学生和外国留学生，是重庆为地方培养大批应用型人才的高等学校，对人才的培养有较大影响。在重庆市影响范围深远。

对方优势： 方正科技拥有专业化加工生产基地、高效的企业管理平台和实力雄厚的研发机构，作为方正科技的主导产品，方正电脑荣获政府颁发的“中国名牌”和“国家免检产品”称号。20xx年，方正科技继续蝉联上证样板股，在国内it市场一路遥遥领先。

2、谈判议题的确定（即谈判可能涉及重点问题分析）：

问题1、以每台多少元的价格购买180台计算机设备

分析：我们的目标为2423~2800每台购入。根据现在市场上同等配置的其他品牌电脑来看，价格区域在我们给出的价位浮动。这个价位也是电脑性价比适宜的波动阶段。

问题2、整机保修服务时间

分析：我方预定目标为：整机保修服务时间为2。0~4。0年。这是因为在市场上联想保修服务是三年，而其他品牌电脑平均也在两年左右。在方正两年的基础上，我们根据购买数量可适当与之协商延长保修服务时间。

3、最低目标 ：双方达成协议以每台2550~2650元购买180台计算机设备，维修服务为整机保修2~2。5年。

相对价格购得就是为了能良好的使用。希望能在相对的使用中得到相应的保障。

1、开局谈判策略

目标对半法则还价。

开局方案二：对方不愿开价，迫于无奈，我方要现行报价的话，要以“要价要高与目标”的原则开价。

2、谈判中期策略及分析

策略： （1）用紧咬不放策略回应对方的出价或还价：“你们还是给个更合适的价格吧。”

（2）当我方做出适当让步时，记得要索取回报。

分析： 此时对方肯定也会紧要不放，我们要坚持之余，要以达成交易为目标，实现双赢。

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 ：在最后阶段，你可以不断地调整已做好的决定，以获得更进一步的利益。同时要明确写出任何外加的让步需要他们付出的代价。

分析 ：是因为卖主一旦做出决定，他的心情会彻底改变，谈判开始的时候他的心理

可能就是否卖给你产品进行着激烈的斗争，但一旦决定卖出，你就可以积极要求我方利益。

如 ：遇谈判僵局该如何处理？

对策：先将僵局的主要议题搁置在一边，先讨论一些次要的议题。

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