# 最新商务谈判策划书方案说明 商务谈判策划方案(大全8篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-07-10

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。商务谈判策划书方案说明篇一(一)确...*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**商务谈判策划书方案说明篇一**

(一)确定谈判态度

在商业活动中面对的谈判对象多种多样，我们不能拿出同一样的态度对待所有谈判。我们需要根据谈判对象与谈判结果的重要程度来决定谈判时所要采取的态度。

如果谈判对象对企业很重要，比如长期合作的大客户，而此次谈判的内容与结果对公司并非很重要，那么就可以抱有让步的心态进行谈判，即在企业没有太大损失与影响的情况下满足对方，这样对于以后的合作会更加有力。

如果谈判对象对企业很重要，而谈判的结果对企业同样重要，那么就抱持一种友好合作的心态，尽可能达到双赢，将双方的矛盾转向第三方，比如市场区域的划分出现矛盾，那么可以建议双方一起或协助对方去开发新的市场，扩大区域面积，，将谈判的对立竞争转化为携手竞合。

如果谈判对象对企业不重要，谈判结果对企业也是无足轻重，可有可无，那么就可以轻松上阵，不要把太多精力消耗在这样的谈判上，甚至可以取消这样的谈判。

如果谈判对象对企业不重要，但谈判结果对企业非常重要，那么就以积极竞争的态度参与谈判，不用考虑谈判对手，完全以最佳谈判结果为导向。

(二)充分了解谈判对手

正所谓，知己知彼，百战不殆，在商务谈判中这一点尤为重要，对对手的了解越多，越能把握谈判的主动权，就好像我们预先知道了招标的底价一样，自然成本最低，成功的几率最高。

合作的供货商的情况，还有其他可能和自己合作的其它采购商的情况，这样就可以适时给出相较其他供货商略微优惠一点的合作方式，那么将很容易达成协议。如果对手提出更加苛刻的要求，我们也就可以把其他采购商的信息拿出来，让对手知道，我们是知道底细的，同时暗示，我们有很多合作的选择。反之，我们作为采购商，也可以采用同样的反向策略。

(三)准备多套谈判方案

谈判双方最初各自拿出的方案都是对自己非常有利的，而双方又都希望通过谈判获得更多的利益，因此，谈判结果肯定不会是双方最初拿出的那套方案，而是经过双方协商、妥协、变通后的结果。

在双方你推我拉的过程中常常容易迷失了最初的意愿，或被对方带入误区，此时最好的办法就是多准备几套谈判方案，先拿出最有利的方案，没达成协议就拿出其次的方案，还没有达成协议就拿出再次一等的方案，即使我们不主动拿出这些方案，但是心中可以做到有数，知道向对方的妥协是否偏移了最初自己设定的框架，这样就不会出现谈判结束后，仔细思考才发现，自己的让步已经超过了预计承受的范围。

(四)建立融洽的谈判气氛

在谈判之初，最好先找到一些双方观点一致的地方并表述出来，给对方留下一种彼此更像合作伙伴的潜意识。这样接下来的谈判就容易朝着一个达成共识的方向进展，而不是剑拔弩张的对抗。当遇到僵持时也可以拿出双方的共识来增强彼此的信心，化解分歧。

也可以向对方提供一些其感兴趣的商业信息，或对一些不是很重要的问题进行简单的探讨，达成共识后双方的心里就会发生奇妙的改变。

(五)设定好谈判的禁区

谈判是一种很敏感的交流，所以，语言要简练，避免出现不该说的话，但是在艰难的长时间谈判过程中也难免出错，哪最好的方法就是提前设定好那些是谈判中的禁语，哪些话题是危险的，哪些行为是不能做的，谈判的心里底线等。这样就可以最大限度地避免在谈判中落入对方设下的陷阱或舞曲中。

(六)语言表述简练

在找起珍珠就会很费劲。同样的道理，我们人类接收外来声音或视觉信息的特点是：一开始专注，注意力随着接受信息的增加，会越来越分散，如果是一些无关痛痒的信息，更将被忽略。

因此，谈判时语言要做到简练，针对性强，争取让对方大脑处在最佳接收信息状态时表述清楚自己的信息，如果要表达的是内容很多的信息，比如合同书、计划书等，那么适合在讲述或者诵读时语气进行高、低、轻、重的变化，比如，重要的地方提高声音，放慢速度，也可以穿插一些问句，引起对方的主动思考，增加注意力。在重要的谈判前应该进行一下模拟演练，训练语言的表述、突发问题的应对等。在谈判中切忌模糊，罗嗦的语言，这样不仅无法有效表达自己的意图，更可能使对方产生疑惑、反感情绪。在这里要明确一点，区分清楚沉稳与拖沓的区别，前者是语言表述虽然缓慢，但字字经过推敲，没有废话，而这样的语速也有利于对方理解与消化信息内容，在谈判中笔者非常推崇这样的表达方式。在谈判中想靠伶牙俐齿，咄咄逼人的气势压住对方，往往事与愿违，多数结果不会很理想。

二、谈判的策略与技巧

(一)商务谈判是一种博弈

这个时候双方都很敏感，如果语言过于直率或强势，很容易引起对方的本能对抗意识或遭致反感，因此，商务谈判时要在双方遇到分歧时面带笑容，语言委婉的与对手针锋相对，这样对方就不会启动头脑中本能的敌意，使接下来的谈判不容易陷入僵局。

商务谈判中并非张牙舞爪，气势夺人就会占据主动，反倒是喜怒不形于色，情绪不被对方所引导，心思不被对方所洞悉的方式更能克制对手。致柔者长存，致刚者易损，想成为商务谈判的高手，就要做一颗柔软的钉子。

(二)曲线进攻

孙子曰：“以迂为直”，克劳赛维斯将军也说过：“到达目标的捷径就是那条最曲折的路”，由此可以看出，想达到目的就要迂回前行，否则直接奔向目标，只会引起对方的警觉与对抗。

应该通过引导对方的思想，把对方的思维引导到自己的包围圈中，比如，通过提问的方式，让对方主动替你说出你想听到的答案。反之，越是急切想达到目的，越是可能暴露了自己的意图，被对方所利用。

(三)谈判是用耳朵取胜，而不是嘴巴

在谈判中我们往往容易陷入一个误区，那就是一种主动进攻的思维意识，总是在不停的说，总想把对方的话压下去，总想多灌输给对方一些自己的思想，以为这样可以占据谈判主动，其实不然，在这种竞争性环境中，你说的话越多，对方会越排斥，能入耳的很少，能入心的更少，而且，你的话多了就挤占了总的谈话时间，对方也有一肚子话想说，被压抑下的结果则是很难妥协或达成协议。反之，让对方把想说的都说出来，当其把压抑心底的话都说出来后，就会像一个泄了气的皮球一样，锐气会减退，接下来你在反击，对手已经没有后招了。更为关键的是，善于倾听可以从对方的话语话语中发现对方的真正意图，甚至是破绽。

(四)控制谈判局势

谈判活动表面看来没有主持人，实则有一个隐形的主持人存在着，不是你就是你的对手。因此，要主动争取把握谈判节奏、方向，甚至是趋势的。主持人所应该具备的特质是：语言虽不多，但是招招中的，直击要害，气势虽不凌人，但运筹帷幄，从容不迫，不是用语言把对手逼到悬崖边，而是用语言把对手引领到崖边。并且，想做谈判桌上的主持人就要体现出你的公平，即客观的面对问题，尤其在谈判开始时尤为重要，慢慢对手会本能的被你潜移默化的引导，局势将向对你有利的一边倾斜。

成语“朝三暮四”中的典故。大家应该非常熟悉，这个典故看似荒.唐可笑，其实，在谈判中却真实地存在着“朝三暮四”的现象。通常体现在双方在某个重要问题上僵持的时候，一方退后一步，抛出其它小利，作为补偿，把僵局打破，并用小利换来大利，或把整个方案调换一下顺序，蒙蔽了我们的思维。乍听起来觉得不可思议，但在实际谈判中经常会出现这样的情况，所以，首先要能跳出像脑筋急转弯一样的思维陷阱，而后要善于施小利，博大利，学会以退为进。在谈判中一个最大的学问就是学会适时的让步，只有这样才可能使谈判顺利进行，毕竟谈判的结果是以双赢为最终目的。

(五)让步式进攻

在谈判中可以适时提出一两个很高的要求，对方必然无法同意，我们在经历一番讨价还价后可以进行让步，把要求降低或改为其它要求。这些高要求我们本来就没打算会达成协议，即使让步也没损失，但是却可以让对方有一种成就感，觉得自己占得了便宜。这时我们其它的，相较起这种高要求要低的要求就很容易被对方接受，但切忌提出太离谱、过分的要求，否则对方可能觉得我们没有诚意，甚至激怒对方。

心里都达到平衡点的时候。也就是认为，自己在谈判中取得了满意或基本满意的结果，这种满意包括预期的达到、自己获得的利益、谈判对手的让步、自己获得了主动权、谈判时融洽的气氛等，有时谈判中的这种平衡和利益关系并不大，所以，笔者主张，在谈判中可以输掉谈判，只要赢得利益。也就是表面上做出让步，失掉一些利益，给对手一种攻城略地的快感，实则是洒了遍地的芝麻让对手乐颠颠的去捡，自己偷偷抱走对手的西瓜。

结 论

谈判与推销的技巧和策略是现代社会无处不在，无时不有的现象，尤其是在商务活动中，谈判和推销是必不可少的人际沟通和交流活动，谈判是沟通的艺术，现代社会成功的起点，谈判是现代社会的一种技能，只有充分运用谈判技巧的策略才能在信息爆炸中给企业创造更大的利益。

**商务谈判策划书方案说明篇二**

甲方：北京小米科技有限责任公司

乙方：南京东扬有限公司

甲方优势：公司知名度高，产品销售火爆

手机性价比高，在同等配置下，价格更低

手机配置高，性能优越

劣势：小米实行网络营销，没有实体店

售后体系不完善

用户体验没有其它同等配置的手机好

和平谈判

获得2024台小米m1手机

每台价格不超过1700元成交

甲方送货

分期付款

北京小米科技有限责任公司于2024年6月2日到达本公司，6月3日在本公司会议室开始为期两天的谈判，6月4号谈判结束，6月5号送离北京小米科技有限责任公司代表。

主谈：杨东 采购部长 负责重大问题决策

成员：叶兼风 技术顾问 负责手机技术问题

成员：慕容雪 法律顾问 负责法律问题

成员：王成 财务部长 负责财务问题

手机成交价 售后服务 运输方式 支付方式 违约赔偿

备注：

《合同法》违约责任

先协商争取其继续履行合约

协商不成就向法院提起诉讼和仲裁

谈判成本预算：资料打印费100元

话费100元

招待费2024元

标的物成本预算：1700×2024=3400000元

**商务谈判策划书方案说明篇三**

原则二、兼顾双方利益“双赢”原则。在有关国际商务谈判“双赢”原则的讨论中也有：双赢意味着双方可以分享更大的蛋糕,双赢的结果是建立信任和长期合作关系。双赢在绝大多数的谈判中都是应该存在的,创造性的解决方案可以满足双方利益的需要。这就要求谈判双方应该能够识别共同的利益所在。每个谈判者都应该牢记:每个谈判都有潜在的共同利益;共同利益就意味着商业机会;强调共同利益可以使谈判更顺利。

原则三、公平原则。通常在商务谈判中,一般遵循的客观标准有:市场价值、科学的计算、行业标准、成本、有效性、对等的原则、相互的原则等。客观标准的选取要独立于双方的意愿,要公平和合法,并且在理论和实践中均是可行的。在国际商务谈判中,要坚持平等互利的原则,既不强加于人,也不接受不平等条件。我国是社会主义发展中国家,平等互利是我国对外政策的一项重要原则。在相互贸易中,应根据双方的需要和要求,按照公平合理的价格,互通有无,使双方都有利可得。在进行国际商务谈判时,只要对方有诚意,就要一视同仁,既不可强人所难,也不能接受对方无理的要求。

原则四、时间原则,即该出手时就出手。商机稍纵既逝,只有在“天时、地利、人和”俱全的时候才能一举取得商务谈判的胜利。

**商务谈判策划书方案说明篇四**

谈的时间长了，体力会疲倦、精神会懈怠，这时可稍休息一下，听听音乐、下下棋，再接着交谈。

2. 交流式

抓住对方谈话时的间隙，恰如其分地插话，说明你的看法，有利于促进思想感情的交流。但插话时要注意适时、适度、切忌粗暴地打断对方的话或不负责人地妄加评论。

3. 启发式

对那些拙于领会的人，要循循善诱，从多方面进行启发，让其吐露心声并通过交谈获得新的认识。启发时，谴词造句要妥帖、婉转，或抛砖引玉，或启发引导，不能，不能简单生硬。

4. 扩展式

有时双方会涌出一些不太成熟的想法，这时要特别虚心倾听、交流，并通过理性思考，确立观点，相互完善，形成共识。

5. 倾泻式

这是最强烈的感情和思想的交流方式，它以对听众最大信赖为基础，将自己的欣喜、烦恼、怨恨以及打算、宏图统统告诉对方，让他帮助、评判和选择。

6. 跳跃式

有时交谈双方并没有预约或随便聚在一起，或偶然相遇机会难得，这时谈话要善于转换话题。通过不断地跳跃，转入要谈的话题。态度要柔和、，让对方感到自然，千万不能硬牵着人家往某处去。

7. 静听式

在话题不畅或交流发生障碍时，静听能帮助争取时间，进行思考。静听时，要随着对方的情绪，或点头，或微笑，或做一个手势，或显示一种有明显意思的面部表情，并引起对方的注意，从而引起谈话的方向。对方能在简单的示意中得到一种安慰和力量，“此时无声胜有胜”，便会有好的交谈结果。

锻炼口才反应能力的方法02

锻炼逻辑能力。可以每天去看一小篇文章，然后用自己的话简短的总结出文章的中心内容。或者是去看一个电影，看完后，自己把推动电影展现的几个重要情节口述出来。

每天固定时间大声朗读。朗读可以锻炼一个人的说话的气息，力度，还有节奏感。有时候同样的话，用不同的节奏说出来效果是大不相同。例如讲一个笑话，节奏像爆豆子一样快，别人还没反应过来，你就说完了，这样显然是达不到效果的。

锻炼说话最快速度。多读一些绕口令。黑化肥发挥，四是四，十是十等，可以有效地锻炼我们的说话速度和快速反应能力。

多涉略文学作品。口才口才，你要有的说才叫口才。你要是肚内没有几底墨水，空有一张嘴。别人对你的话认可度不会太高，如果你能引经据典地阐述自己的观点，会比较容易得到别人的赞同的。

尽量的多找一些朋友聊天。这里的朋友不一定是口才很好的朋友，也可以是内向的朋友，因为在和不同类型的人的交谈中，你才知道见什么人应该说什么话。

心理素质要放好。口才，最忌讳的就是脾气一上来，脑子一热，就把自己想说的都说出来了。结果，你是说的爽了，可客户听了就不一定舒服了。所以要时刻保持自己的冷静，只有冷静的心才能抓住别人的心理，并用自己的三寸不烂之舌引导他们的想法。

**商务谈判策划书方案说明篇五**

联盟目的：

xx网作为xx本土最具影响力的地产家居网络媒体，在xx的`购房人群中具有当之无愧的第一话语权。近五年的发展，奠定了数量巨大的群众基础，同时也是xx本土拥有最多开发商资源的网络媒体。

如何为已购房或已交房的业主提供更深入的服务，如何能够为业主提供更多资源，同时为商家整合零散资源，是我们接下来的发展方向。

针对这一现状，xx网家居频道发起xx建材联盟，通过xx网已有资源，整合更多资源，通过线上、线下各种咨讯、活动，及整体网络媒体营销方案，切合市场发展和消费者需求，打造xx最大、最有效的网络平台。

加入联盟标准：

1、xx本土建材、家居、家具品牌商家。诚信经营，良好的消费者口碑。有意拓展现有业务，具有一定的网络推广、营销意识，可配合建材联盟的推广、活动，真诚面对消费者推出有效的活动配合方案。

2、本联盟各品类建材暂只接受一个品牌参与。本联盟协议一年一签，不接受短期参与。

联盟发展规划：

一、网络整体营销解决方案：

1、xx网家居频道首页广告位12个月;

2、量身定做介绍甲方公司的专题页面;

4、二篇视频专访;(探店、样板房)

5、一篇建材评测：结合贵公司的产品特性制作产品评测专题(图文);

6、xx论坛“家居装饰”版块高亮置顶帖，可在置顶帖内发布商家信息;

8、开通xx网网络店铺，协助建设网络店铺;

9、根据品牌营销推广需要，推送6次论坛内容到xx网首页展示;

10、xx网家装地图广告位，xx网家装地图认证商家。

二、线下关联营销解决方案：

1、共享xx网、xx网所有用户资源，共享xx网业主资源，付费使用xx网短信平台。

2、优先参与xx网公益活动。

三、20xx全年活动营销规划

1、联盟整体参与xx网《家装课堂》活动。本活动与开发商交房周期同步，20xx年3月、6月、9月、12月各举办一期。由xx网整合业主资源，联合开发商和家装联盟共同举办。

2、20xx年元旦、315、五一、十一、四大热门节点，联合建材联盟成员，由xx网策划组织建材促销活动。

3、xx网家装日记大赛活动支持品牌，日记大赛活动全程建材家居品牌合作。(合作方案见《xx网家装日记大赛方案》)

四、增值服务

1、xx装修手册内页平面广告首选合作商家。(随看房、交房活动发放)

2、xx网“家装无敌券”套票首选合作商家。(随看房、交房活动发放)

五、整体报价

本方案为整体打包服务内容，不进行单项服务增减。

整体报价视选择网站广告位而不同：

**商务谈判策划书方案说明篇六**

从内蒙古外经贸集团分流，成为新公司主要管理人，成为其股东

(甲方：迎岚方乙方：内蒙古外经贸集团）主谈：迎岚决策人：技术顾问法律顾问

我方(迎岚方）在内蒙古自治区经贸集团总公司财务处工作了几十年，对内蒙古的经济发展状况、人文环境、资源优势等方面情况有着比较深刻的了解。乙方(内蒙古贸易集团总公司）是2024年在我国政企脱钩的大形势下，从内蒙古外经贸厅分离出来的。原外经贸系统的十余家子公司和十余家驻外办事处由集团总公司统一管理。集团总公司共60余人，多数是原内蒙古外贸厅业务处的工作人员。4年来，公司仍脱离不掉过去行政管理的思维模式，业务发展也无大起色。近来，集团总公司进行改革的一个主要措施就是指导下属公司进行减员分流，股权重组。

二、迎岚在管理方面很有能力，有干事业的决心和信心；

三、谈判结果对迎岚的风险较小，即使不成功，迎岚先生也能得到集团总公司下岗分流的其他优惠政策。

我方劣势：

一、自有资金较少

二、行业经验较少

对方优势：

一、具有决定的权力；

二、可能对这个谈判兴趣不高

对方劣势

一、缺乏现代企业管理的经验

二、缺乏职业经理人

四、谈判目标

我方目标：

二、最低目标：要求得到20%的股权，成为公司的主要管理者。

对方目标：

一、继续收取管理费，具体数额从25万元上升为30万元

二、人员分流

一、开局：

方案二：采取进攻式开局策略：营造低调谈判气氛，强烈指出对方缺乏现代企业管理的经验和职业经理人，以制造心理优势，使我方处于主动地位，拒绝对方提出继续收取管理费，具体数额30万元的对策：

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

二、中期阶段：

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。

三、休局阶段

如有必要，根据实际情况对原有方案进行调整

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

聪明在于勤奋，天才在于积累。为大家分享的11篇商务谈判策划书方案范文商务谈判策划书格式就到这里了，希望在商务谈判策划书范文的写作方面给予您相应的帮助。

**商务谈判策划书方案说明篇七**

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、20\_\_-20\_\_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。20\_\_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：20\_\_年12月30日~20\_\_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

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

**商务谈判策划书方案说明篇八**

一、活动前言：

为了让我校大学生更多的了解商务贸易知识，决定4-5月举办第二届模拟商务谈判大赛，湖北科技职业学院商务协会负责承办，作为湖北科技职业学院科技文化节技能竞赛的一个重要项目，提高同学们商务谈判的知识和运用能力，促进商务能力和创业能力的提高。为更好地开展本次大赛，制订本计划。

二、活动主旨：

本活动极大地营造商业谈判气氛，提高全院师生对商务谈判的能力，加强理论联系实际，充分展现湖北科技职业学院学子的智慧和风采,为学院培养和选拔商业人才，使商务谈判大赛成为学院品牌活动。

三、活动意义：

商务谈判大赛的开展，将带动学院学生学习商务贸易知识的积极性。为培养高素质的商务技能型人才打下基础，有利于学生将自己的学习和商务实践结合起来，同时为将来的就业或进一步学习提供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能力。

四、活动简介：

(一)活动主题：薪火相传，商务新风

(二)活动时间：2024年04月09日—2024年05月27日

(三)活动地点：预赛的地点为5号楼教室，决赛地点为商务协会办公室

(六)承办单位：湖北科技职业学院商务协会

(七)赞助单位：172校园活动网、我爱竞赛网

五、活动内容：

分为初赛、复赛、决赛三个阶段。

(一)初赛阶段

1、以团队为单位参加比赛，每个团总支要求派出一支6人组成团队参加初赛。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：抽签选择对手。让参赛队伍根据所策划出来的企划书、ppt进行为时10分钟的讲解，和对手的谈判(10分钟)

(二)复赛阶段

1、经评审委员会评选出的初赛晋级队参加复赛。复赛采取淘汰赛

内与对手进行现场商业谈判。

(三)决赛阶段

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。

六、活动奖励措施：

(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、三等奖各一队，优秀团队。一、二、三等奖荣誉证书，奖品;优秀团队，荣誉证书奖品。

2、个人奖：

最佳谈判手(2名)

(二)参赛选手可根据《学生手册》的规定加学分。

七、活动时间进程：

(一)活动启动：2024年04月15日，向商务协会发参赛通知书，

2024年04月18日，召开发布会;

(二)宣传活动：2024年04月4日—2024年04月18日)

(五)初赛作品制作:2024年04月18日—2024年04月24日;

(六)初赛作品提交：文本版及电子版于2024年04月25日前提交;

(七)初赛比赛：2024年04月26日(星期四)：

(八)初赛结果公布：2024年04月27日;

(九)复赛前期准备：2024年04月27日—2024年05月08日;

(十)复赛阶段：2024年05月10日(星期三);

(十一)复赛结果公布：2024年05月11日;

(十二)决赛准备阶段：2024年05月12日—2024年05月16日;

(十三)决赛时间：2024年04月17日(星期四)。

八、活动可行性分析：

通过团总支组织比赛，使活动更有效地开展，有效地保证活动的参与度;

综上所述，通过宣传，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。

九、活动声明：

初赛：经贸系副主任黄超平，商贸教研室李主任及教研室全体老师

决赛：湖北省高校工委副书记、湖北广播电视大学党委书记傅立民

湖北科技职业学院党委书记、院长骆家宽教授

湖北科技职业学院副院长唐洪钧副教授

湖北科技职业学院副院长余信理副教授

经贸系商贸教研室主任李大洪副教授

附：

活动负责人：张瑾老师

主办单位：湖北科技职业学院经济贸易系

承办单位：湖北科技职业学院商务协会

经济贸易系

2024-4-09

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