# 最新商务谈判的策划书(通用8篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-04-05

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。商务谈判的策划书篇一对方：新型绿茶公...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**商务谈判的策划书篇一**

对方：新型绿茶公司)

我方：

1、经营建材生意多年，积累了一定的资金。

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

4、希望在一年内能够见到回报，并且年收益率在20%以上。

对方：

1、品牌绿茶产自美丽而神秘的云南省，位于中国的西南部，海拔超过2200米。在那里生长出优质且纯正的绿茶，茶多酚含量超过35%，高于其它(已被发现的)茶类产品。茶多酚能降脂，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、已经拥有一套完备的策划、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它大型超市、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、缺乏足够的资金，需要吸引资金，用于：

1)扩大生产规模。2)扩大宣传力度。

7、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。

二、谈判主题

解决双方合资(合作)前的疑难问题，达到合资(合作)目的，并建立长期良好稳定的关系。

三、谈判团队人员组成

主谈：汪碧君，制定策略，维护我方利益，主持谈判进程;

副主谈：郑媛媛，辅助主谈，做好各项准备，解决专业问题，做好决策论证;

决策人：沈海霞，辅助主谈，做好各项准备，解决专业问题，做好决策论证;

文秘：吴飞萍，收集处理谈判信息，谈判时记录，审核修改谈判协议;

法律顾问：滕媛，解决相关法律争议及资料处理。

四、双方利益及优劣势分析

我方核心利益：

1、争取到最大利润额;

2、争取到最大份额股东利益;

3、建立长期友好关系。

对方利益：

争取到最大限额的投资。

我方优势：

1、拥有闲置资金;

2、有多方投资可供选择。

我方劣势：

1、对保健品市场的行情缺乏了解，没有专业知识作为支撑，对绿茶的情况也知之甚少

2、投资前景未明

对方优势：

1、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。

2、已经拥有一套完备的策划、宣传战略;

3、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它大型超市、茶叶连锁店都有设点，销售状况良好。

对方劣势：

1、品牌的知名度还不够;

2、缺乏足够的资金，需要吸引资金，用于：

1)扩大生产规模。2)扩大宣传力度。

五、谈判目标

原因分析：对方是一家省级企业，虽然品牌和创意不错，但还未形成一定的品牌效益;

合作方式：我方以资金形式投资，分季度注入资金，先期投资为100万，具体情况谈判决定，保险费用计入成本。

我方要求：

b、要求年收益达到20%以上，并且希望对方能够用具体情况保证其能够实现;

c、要求对方对获得资金后的使用情况进行解释;

d、要求占有60%的股份;

e、要求安排一定的监督人员对其整个环节进行参与监督尤其是参与财务方面的管理;

f、三年之内要求对方实现资金回笼，开始盈利。

我方底线：

a、先期投资120万;

b、股份占有率为48%以上;

c、对方财务部门必须要有我方成员;

2、感情目标：通过此次合作，希望不仅能够达成合资目的，更能够建立长期友好关系;

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。

方案二：采取进攻式开局策略：营造低调谈判气氛，明确指出有多家投资选择，开出高份额股份，以制造心理优势，使我方处于主动地位。

2、中期阶段：

a、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。

b、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。

c、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。

d、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投资商谈判。

e、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：

a、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。

b、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

c、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：

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

八、制定紧急预案

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、对方不同意我方占有60%的股份，而且不同意保险费计入成本。

应对方案：“白脸”据理力争，适当运用制造缰局策略，“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，来突破缰局;或用声东击西策略，就对方所报股份进行谈判，运用妥协策略，可以适时放弃保险计入成本，并在适当时候甚至可以许诺对方我方可以提供厂房(以市场价的60%的价格)，在48%的底线上谈判，或者要求对方给予20%以上的利润额。

2、对方以我方不懂生产销售的理由拒绝我方人员参与到各个流程。

应对方案：在要求参与对方财务管理的底线上要求，适当给予让步，并趁机要求增加2%～3%的股份占有率或者5%～10%的利润额。

3、对方要求增加先期投资额。

应对方案：说明我方先期投资的理由，并将投资形式再阐述一遍，使得对方了解我方，我方可适当增加投资，但必须要求对方增加1%～2%的股份占有率或者要求对方增加5%～8%的利润额。

作者：不详

**商务谈判的策划书篇二**

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

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1996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。

我方优势：

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:

一、理想目标：从内蒙古外经贸集团分流，要求得到d公司35%的股权，成为公司的主要管理人员。

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

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2)法律与事实相结合原则：提出我方法律依据，并对管理费具体数额进行剖析，对其进行反驳二、中期阶段：

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。

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

**商务谈判的策划书篇三**

（一）谈判主题

（二）双方背景资料

（一）双方利益分析

1、我方核心利益：

2、对方利益：

（二）双方优劣势分析

1、我方优势：2、我方劣势：3、对方优势：4、对方劣势：

（一）战略目标：

（二）谈判目标

（一）战略目标：

（二）谈判目标

（一）开局：

2、方案二：采取进攻式开局策略：营造低调谈判气氛，强硬地指出对方过错，开出我方条件，以制造心理优势，使我方处于主动地位……等等其他方案可实施3、对方提出有关条款的对策：

……等等其他策略可实施

（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

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

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……应对方案：

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，适当运用制造缰局策略，“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，来突破缰局；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……从而……

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……一点上，不作出任何让步，且在……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。

**商务谈判的策划书篇四**

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，所以要我们kll工厂作出相应的赔偿，我们kll工厂对于这个问题有不一样的看法，这个问题经过双方多次交涉都没能够解决，所以，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，以到达合作型谈判的目的，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到达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，并且能够继续坚持和flp工厂的友好合作，使我们kll工厂继续为flp工厂供给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工厂供给。

2、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，所以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，我们能够给予必须的赔偿，但这些赔偿是代表我们kll工厂对flp工厂的一些帮忙，是期望能够继续和他们合作，所以而作出的友好举措，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。

2、3可理解目标

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坚持，我们仍然是他们flp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%，且双方要继续坚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

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，我们当然应当派出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，且他是一个十分具有领导风范的经理，处理问题很有自我的主见，无论场面多么严肃，他都能发挥的游刃有余，所以，选他当主谈最适宜。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资料，所以，法律人员是不能少的，有了法律顾问给我方供给相关的法律知识，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明白哪些是我们的职责，哪些不是我们的职责。此外，模具涉及到了一些技术方面的知识，所以，要有对模具生产十分熟悉的技术人员，所以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景的，同时，我们的业务员付先生在谈判方面是很有经验的。最终，把谈判的决策权交给我们销售部的王经理，也是研究到他个人有那种本事。所以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，所以职责不在我方，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一样需求，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，彼此之间已构成了一种默契，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工厂供给，可见我方对于flp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研究，我方并没有违约，我方为对方供给的模具合格率的确是到达了95%以上，此外，对方造成的损失是由于他们自我没有在模具用于生产前仔细检验的，根据《中华人民共和国买卖合同法》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贴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贴合约定。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我的疏忽而造成他们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，我们也不期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，即我方供给的模具合格率到达95%以上，关于这个条款，有不一样的理解，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，对方能够利用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，所以，他们也期望能够继续与我方进行合作。同时，我方也能够将合同中的规定：我方为他们供给的模具合格率到达95%以上，理解为总体模具的合格率到达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，所以他们不会轻易得罪我方，这会使对方在谈判中有必须的压力。

5谈判程序

5、1开局

因为我们彼此都离不开对方，所以是期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。可是，如果对方执意认为是我方没有按照双方签定的协议上的规定来为他们工厂供给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，我方能够给对方提出这样的提议：以后再受到我方为对方所供给的模具时，要在合同规定的期限内认真检验，如发现产品有问题，能够退货，我方绝对毫无条件的理解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，我方尽量向自我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，我们要研究到他们的情绪。当对方对我方提出的最高谈判目标反应强烈时，我方能够适当作出一些让步，但不能让对方觉得我们在妥协，所以得寸进尺，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，能够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最终谈判阶段

运用相关的法律来证明我方没有违约，坚持原有的观点，即对方损失的职责不在我们，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，我方能够作出一些让步，以实际需求目标和对方进行谈判，若对方还是不理解，我方能够继续让步，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，我方都要坚持淡定，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，所以要营造一种简便的氛围，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贴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贴合约定。

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贴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贴合约定，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。

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

如模具到达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，若对对方有利，我方应采取什么措施来维护我方观点。

9紧急情景及对策

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，这时我方应坚持冷静，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貌，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，但对方还是不一样意时，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，从而到达谈判目的。

**商务谈判的策划书篇五**

朱利安·杜维则先生到风景如画的埃彼斯村跟蒙舍·朱利安·拉芳先生购买400平米土地以建造房屋。

二、谈判双方背景及人员组成

1、主方(我方)：朱利安·杜维则先生

朱利安·杜维则先生曾以每平米80法郎的价格购买了风景如画的埃彼斯村的两块地，第一块地为600m2，第二块地为800m2。但如今这两块地的价格已经上升到每平米150法郎。朱利安·杜维则先生认为他购买的地有点小，想要继续购买400平米的该村土地来建造房屋。那么朱利安·杜维则先生的全部土地将会上升到每平米200法郎的价格。

2、客方：蒙舍·朱利安·拉芳先生

蒙舍·朱利安·拉芳先生是巴黎的一位保险经纪人。曾有人在埃彼斯村以每平米15法郎的价格买下土地。而另一位买主帕斯特先生想以每平米15法郎的价格购买朱利安·杜维则先生想要购买的那400平米土地。

三、双方利益及主客方优劣势分析

1、主方核心利益：以每平米15法郎成交土地。

2、客方利益：以高于市值的价格成交土地。

3、主方优势：

(1)杜维则先生了解周围土地的平均价格，即了解市场，会根据事实依据开出一个合适的价格并且跟拉芳先生讨价还价。

(2)杜维则先生的报价是比拉芳先生另外卖给帕斯特先生的价格要高的多。

(3)所购之地拉芳先生已经荒废了很久，对他来讲怎么卖都是只赚不赔。

4、主方劣势：

(1)杜维则先生对拉芳先生的这块土地非常感兴趣，所以很容易会被拉芳先生哄抬价格;

(2)拉芳先生最后还有帕斯特先生这个买家，如果杜维则先生开出的价格不符合他的意愿价格范围之内的话，很可能就会不卖给杜维则先生。

5、客方优势：

蒙舍·朱利安·拉芳先生是巴黎的一位保险经纪人。他熟知土地价格的市场行情。他的这块土地爷也不缺其他买主。

6、客方劣势：

所购之土地若只卖给帕斯特先生则需要以每平米15法郎成交土地，这个价格对于蒙舍·朱利安·拉芳先生来说未免较低。

四、谈判目标

1、主方目标：以每平米15法郎成交土地。

2、实际需求目标：以每平米80法郎成交土地。

3、主方底线：以每平米375法郎成交土地。

4、主方具体谈判目标：

杜维则先生希望能在自己已经拥有的1400平米的土地之外再购置一块拉芳先生的400平米的土地来建造自己的房子。而且自己的1400平米土地是以每平方米80法郎的价格购买，现值已经达到了每平方米150法郎的价格，如果再加上拉芳先生的土地的话，现值应该会达到每平方米200法郎。所以杜维则先生的谈判目标应该是每平方米80法郎左右。

5、预测客方谈判目标：

之前有一位帕斯特先生对拉芳先生的土地有兴趣，并且现在还是有意愿购买他的土地，而且价格开出每平方米15法郎。因为拉芳先生知道杜维则先生对他的土地非常感兴趣，所以拉芳先生应该会把土地的价格提高，或者会高于附近相同土地的平均价格。拉芳先生从来没有像这样卖过一块地，所以很有可能他会由于不知道市场上的平均价格而乱开价钱。

五、谈判风格与策略

主方为买方杜维则先生，从市场的实际情况出发，最理想的价位为80法郎每平米,是与另外两厂家的达成信息，为私密信息，不能被拉芳先生知晓。而拉芳先生并不了解市场的全貌，他会要求休息一下并考虑对策。杜维则先生需利用“第一印象”引导的机会，了解客方缺少的信息，从而主方信息更专业，但同时也需要考虑专家咨询因素，防止阻碍谈判结果。

缺少足够信息而主动开价是盲目的，作战计划是为了主动开价创造条件，在调查获取信息上客方。

基于以上因素，根据商务谈判中的谈判风格类别，主方应选择“合作型”双赢风格，着眼于长远，用真诚务实的态度来实现双方利益的化。

谈判策略：

(1)投石问路策略：谈判中通过不断地询问，来直接获得客方尽可能多的资料，以此来摸清客方的虚实，掌握客方的心理，以便在谈判中作出正确的决策。

(2)“僵局”策略：主方有意地把最有争议的问题推迟到谈判的最后阶段，先在一些次要的问题上让步，然后通过使用僵局策略，在重要的问题上达到主方目的。

(3)趁隙击虚策略：主方捕捉和创造有利的时机，趁对手之隙，攻击其短处或漏洞，变客方的疏忽为主方的利益，从而在谈判中处于有利的地位。

(4)客方为布鲁瓦尔主义者，不要还价，安慰客方的自尊心，转移到搞清事实上。

六、谈判程序

1、开局阶段

(1)导入阶段，采取站立交谈的方式，先握手，保证态度积极友好，可以向对方简要介绍购买这块地的原因。

(2)具体策略：协商式开局策略。注重于赞同对方部分的讨论与客套，不用深入谈论价格这一关键因素。

(3)导入阶段结束后，可以进入破题阶段，口头陈述主方的理想价格。在陈述过程中，注意客方的疑问，并给予相应的说明。待主方陈述完毕，就由客方对其条件进行陈述，注意分歧点在哪，但切勿打断客方。然后可以适当转移话题，进入下一个环节。

2、磋商阶段

(1)采取开放式提问和试探性提问。

参考问题如下：能告诉我关于你为什么打算卖出这块地吗?你卖地以后要去哪定居呢?

(2)对于对方的提问，与价格相关的问题不必完全如实相告。但是问及这笔交易的价格，只能如实按照既定价格回答。至于其他问题，可以如实回答。另外可以向客方传达主方是一个负责任、可靠的、不可多得的合作伙伴。

(3)注意事项：需要时刻观察客方的反应，认真倾听客方的回答，要一直保持微笑，但涉及底线问题时，可以保持沉默。

(4)回顾总结

对上面提问环节的回答和观察结果进行总结。检验评判什么有用，是否可以马上用到最后的交易结果的谈判中。特别关注保留的有隐藏的方面，是否会有什么陷阱。要对方案调整的情况是涉及到客方说明的价格远超于我们的预期底限。遇到这种情况则应马上根据客方报价重新计算我方的底线价格。

3、讨价还价阶段

主方采取等待客方先报价的策略。对于客方的报价，我们应该对客方报价原因进行询问，尤其是主方没有考虑到的，影响价格的因素进行询问。同时可以表明我们认为没有考虑到的因素对价格的影响是不合理的。

还价：采取逐项还价以及“购买额外产品”的策略

主方采取逐项还价的策略。主方认为影响价格的因素有卖者不急需售地、认准这块地对主方的价值。所以可以针对上述因素来逐项还价。针对并不急需售地，可以说明若主方已经买了相应周边的大块土地，卖方以后会很难卖出自己的地，但是考虑到卖方不急需，所以报价比周边土地平均卖价高相应的比例。而这块地对主方的价值则可以明确表明不需要也可以。

4、让步阶段

(1)主方让步的原则是，不轻易让步，把握时机，“非关键性”让步、非等幅度以及可撤回让步。具体要求如下所述。不轻易让步和把握时机是要求主方并不因为客方报价降低或者其他因素而随意更改报价。可以首先采用非关键的让步，对于付款时间等等先做出让步，最后考虑价格。非等幅度指客方愿意减少多少报价，主方就相应增加对方减少量的80%。或者采取计划让步，一共让步4次，第一次让步至120，第二次让步至160，第三次让步至200，第四次让步至240。

(2)采取的具体策略主要是互惠式让步，以及用数字说话，可以表明主方已经对相应的影响因素做过市场调查，主方的定价参考了影响因素，并无大不妥。另外还有限制策略和不开先例策略二者结合起来使用。说明自己能够给出的优惠权限只有这么多，以及并没有这样先例的价格和条件，希望对方能够考虑，以达到主方目的。

(3)最后，如果无法达到任何妥协余地，则接受客方250的报价。

七、谈判的障碍及障碍破除

1、客方优势地位障碍

对方可能会在谈判中凭其优势地位不肯在价格上让步，主方必须发挥自身优势和买方的身份迫使其做出让步。

障碍破除方法：

对付虚张声势，采取红脸白脸策略，红脸人员在谈判中虚构有办法购买其它土地，并且仍能找到买方，主方要求其提供证据，并且不理会其降价要求。

2、战略障碍

谈判中对手可能会对主方采取各种手段和策略，让主方陷入困境，陷入僵局，对此主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。

障碍破除方法：

打破僵局，针对缓解意见性对立僵局，借助有关事实和理由委婉地否定客方意见，将较难达成协议的方面推延回答，并积极求同存异，更好实现主方利益。

八、准备谈判资料

2、客方拉芳先生的情况;

3、收集多种独立来源的信息，从全局考虑问题。可以从房地产市场收集不动产的信息，寻找价格范围的概念，潜在竞争对手如帕斯特先生的情况。

4、双方就合同条款进行磋商

相关法律资料：《经济合同法》

备注：《合同法》违约责任第一百零七条

九、制定应急方案

1、客方使用借题发挥策略，对主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，必要时可指出客方的策略本质，并声明，客方的策略影响谈判进程。

2、以合同成交

措施：条件法。兼顾双方利益，兼顾双方利益就是要达到双赢。商务谈判并不是在商务冲突出现时才进行。商务谈判是谈判各方当事人在追求共同商业目标，实现双方商业利益整个过程中一个不断地化解冲突、实现谈判者利益的手段。可以在原谈判成交价格基础上适当提一定程度价格。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。

十、谈判结束

1、主方与客方签订协议

2、预付定金

3、祝贺本次谈判圆满成功

**商务谈判的策划书篇六**

1、主题：关于沃尔玛超市湖州店和湖州百年老店周生记谈判

2、背景：鱼米之乡，丝绸之俯的湖州，盛产各式各样的很多小吃，例如丁莲方千张包子、周生记馄饨、周生记鸡爪、诸老大粽子等，其中以\"江南第一爪\"周生记鸡爪最为有名，最受当地百姓喜爱，以此作为特产赠送亲朋好友。沃尔玛超市湖州分店针对湖州消费人群的需要，特开出专柜，湖州特产礼品柜台，采购周生记的鸡爪。

1、首席谈判代表：掌控谈判全局，监督谈判程序，把握谈判进程;组织协调专业人员和谈判团队的意见，决定谈判过程中的重要事项，有领导权和决策权;汇报谈判工作，代表单位签约。

2、商务代表：即专业谈判人员，阐述己方谈判的目的和条件，了解对方的目的和条件，找出双方的分歧和差距;与对方进行商务谈判细节的磋商;向首席代表提出谈判的基本思路和财务分析意见;修改草拟谈判文书的有关条款。

3、法律代表：确认对方经济组织的法人地位，监督谈判在法律许可的范围内进行，检查谈判文件的合法性、真实性和完整性，草拟相关的法律文件。

4、财务代表：对谈判中的价格核算、支付条件、支付方式、结算货币等与财务相关的问题进行把关。

5、技术代表：负责对有关生产技术，食品安全检测，质量标准，产品验收，技术服务等同题的谈判，也可为谈判中的价格决策做技术顾问。

6、记录员：准确、完整、及时地记录和整理谈判内容。

1、价格目标：周生记鸡爪市场价格24元/斤，我方期望价格17元/斤，底线价格22元/斤;若按只算，市场价格2元/只，我方期望价格1.5元/只，底线价格1.8元/只;若按盒装12只/盒，期望价同上。

2、交货期目标：我方对订单的要求非常高，订单一旦发出去，供应商必须在二十四小时之内按照订单上面的数量发货。如果不能，必须在二十四小时之内给予回复，我方会重新下订单。

3、付款方式目标：采用分批交货、分批付款的方式，每批支付的金额只是合同总金额的一部分。

4、数量目标：我方采用大批量购买，可以规定一定的溢短装条款;将数量和价格挂钩。分为两种数量要求，盒装和散装，并确保每盒个数一致，单价和散装一致性。

5、质量目标：所有食物生产日期必须是当天24小时之内，保证其新鲜程度。每只鸡爪都采用真空包装的形式，包装上要标注明百年老店周生记的防伪识别标志、生产日期、保质期、厂商等基本信息，且选择大小、重量接近的鸡爪包装，方便按个或盒来促销。

1、开局阶段策略

方案一：协商式开局策略。以协商、肯定的语言进行陈述，使对方对我方产生好感，便于双方对谈判的理解，产生\"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。由于双方过去没有商务上的往来，第一次接触，希望有一个好的开端。要多用外交礼节性语言、中性话题，使双方在平等、合作的气氛中开局。姿态上应该不卑不亢，沉稳中不失热情，自信但不自傲，把握住分寸，顺利打开局面。

方案二：进攻时开局策略。营造低调谈判气氛，指出我方的优势，令对方产生信赖感，使我方处于主动地位。

2、报价阶段策略

（1）报价先后顺序的确定

报价时机策略中采取先报价策略，在谈判力相当或强于对方的谈判中，先报价，有利于我方划定一条基准线，最终协议将在这个范围内达成，同时还会有利于我方掌握成交条件。

（2）报价策略的选择

采用价格起点策略，先提出一个低于我方实际要求的价格作为谈判的起点，在谈判过程中以让利来吸引卖方，试图从价格上先击败参与竞争的同类对手，然后与卖方进行真正的谈判，迫使其让步，达到自己的目的。

同时采用差别报价策略，针对客户性质、购买数量、交易时间、支付方式等方面，采取不同的报价策略，尤其对新顾客，为开拓新市场，可以给予适当让价。

（3）讨价还价阶段策略

采用投石问路技巧，我方有意提出一些假设条件，通过对方的反应和回答来琢磨对方的意向，抓住有利时机达成交易，弄清对方虚实，尽可能得到一些通常不易获得的资料，例如，\"如果我们购买的数量增加一倍，你方的价格是多少?\"，\"如果我们提供包装材料，你方的价格是多少?\"，\"如果我方承担运输费用，你方的价格是多少?\"

（4）让步的幅度设计

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。我方作为买方，相对卖方而言可以做出递增式小幅度让步。虽然在让步，但要让对方明确，我方的让步幅度是越来越小了。在内容上，采取批量订货，我方可以扩大购买力度。明确我方可以和对方达成长期合作伙伴。在支付方式上，可以改分期付款为一次性结清等。

（5）谈判总体策略

采用先苦后甜策略，想要周生记在价格上给些折扣，但又估计自己如果不在数量上做相应的让步，对方恐怕难以接受这个要求。除了价格外，同时在其他几个方面提出较为苛刻的条款，作为洽谈的蓝本，如单位鸡爪的重量、运输条件、交货期限、支付条件等方面。在针对这些条款进行讨价还价的过程中，有意让卖方感到，我方愿意在其他多项交易条件上做出让步，迫使卖方在价格上让步。

1、我方优劣势

（1）优劣：

品牌知名度高，进入沃尔玛超市，意味着品牌信誉度与美誉度的进一步提高，销售量的增加。我方不向供应商收取回扣，不收取进场费，并且同供应商一起分析成本结构，帮助供应商改进工艺，提高质量，降低劳动力成本，控制存货，共同找出降低成本的`有效途径。

资产实力强，沃尔玛是大型仓储超市，是一个资产超过2024亿美元的公司，具有很强的规模经营优势，并且注重节省开支，致力于降低经营成本，使其更具有竞争力。为重要供应商提供合理货物摆放空间，并且还允许供应商自行设计，布置自己商品的展示区，旨在营造一种更具吸引力，更具专业化的购物环境。

（2）劣势：

沃尔玛采取天天平价，让利销售，特惠商品，给供应商提供的报价偏低。

2、对方优劣势

（1）优势

周生记鸡爪作为湖州特有的小吃，每天都会供不应求，消费者对鸡爪的评价很高。

（2）劣势

在湖州市区仅三家周生记零售实体店，并且只销售当天的熟食卤味包括鸡爪，作为特产送礼不便，所放时间不持久。

交通不便，店门口没有停车场，不方便消费者停留。

特产仅湖州地区比较知名，知名度不够普及。

业务不够多。

3、宏观市场环境分析

零售业是一个残酷的行业。在过去的30年里，几乎没有哪个行业像零售业这样发生了如此巨大的变化，每一次的销售规划、定价和促销决定都被竞争者模仿。如今各大菜市场规范化，收取农民摊位费，使得菜场农民的菜不再便宜，菜市场的营业时间不如超市长，满足不了下班晚的城市白领，超市的普遍普及，促进了市民消费水平，而随着各大超市的成立，市场逐渐多元化，竞争压力可想而知。

1、了解，选择工作日的上午，此段时间，可以清楚了解到对方生产工作状况等方面。

2、洽谈，选择当月末或下月初，此段时间，公司已生成公司财务报表，对公司各项财务指标能有所掌控，便于了解本公司财务状况，且有利于对方了解我方的销售指标、营业收入指标等。

3、签约，选择周五的晚饭时间，此时间正好是一周工作最后时间段，考虑对方急于完成工作去享受双休，有利于我方条件达成。

1、了解，选择对方周生记的生产场地，我方前往人员由商务代表、技术代表、记录员组成，主要了解对方生产量，安全环保监控，食品的新鲜程度等。

2、洽谈，选择我方沃尔玛的特产礼品展示柜台以及销售部，有请对方来观察我方为对方设置的销售礼品展示专柜，以及到销售部了解我方销售情况，特派商务代表、财务代表、销售部经理、记录员接待。

3、签约，选择环境优美，条件优越，具有古色古香的酒店，巧妙布置会谈场所，安全舒适、温暖可亲的心理感受，不仅能显示出我方热情、友好的诚恳态度，也能使对方对我方诚恳的用心深表感谢，我方人员由首席谈判、商务代表、法律代表、记录员组成。

1、策略方面(若我方已经退让到底线，但对方不满意，坚持要更多的让步情况)：采取迫使对方让步策略或阻止对方进攻策略。

（1）迫使对方让步策略：

利用竞争，坐收渔利策略。制造和利用竞争永远是谈判中迫使对方让步的最有效的武器和策略。我方可以把所有可能的卖主请来，例如周生记最大的竞争同行丁莲芳、朱老大，同他们讨论成交的条件，利用卖者之间的竞争，各个击破，为自己创造有利的条件，利用卖者之间的竞争，使买者得利。具体方法有：邀请几家卖主参加集体谈判，当着所有卖主的面以有利于我方的条件与其中一位卖主谈判，以迫使该卖主接受新的条件。因为在这种情况下，卖主处在竞争的压力下，如不答应新的条件，怕生意被别人争去，便不得不屈从于我方的意愿。

（2）阻止对方进攻策略：

如果谈判过程中，对方不断进攻，锋芒毕露、咄咄逼人的话，我方可以采取疲劳战术，目的在于通过多个回合的拉锯战，使这类谈判者疲劳生厌，以此逐渐磨去锐气;同时也扭转了我方在谈判中的不利地位，等到对手精疲力尽，头昏脑胀之时，我方即可反守为攻，促使对方接受我方的条件。如果我方确信对方比自己还要急于达成协议，那么运用疲劳战术会很奏效的。

2、成员方面(如果我方确定的谈判成员由于某些原因不能按时到达，应该由谁替代;谈判进行中，由于某人身体不适或出现意外而不能继续谈判，谈判组内人员如何相互兼职)。

成功的谈判需要团队集体的智慧和成员的默契配合，所有团队的合作和分工尤为重要。

（1）主谈和辅谈的合作与分工，相互沟通进程，保持进度，掌控整个局面，安排人员分配，遇到突发情况及时解决。

（2）\"前台\"和\"后台\"的合作与分工，\"前台\"是直接参加谈判的人员，\"后台\"是指为前台出谋划策和准备材料、证据的人员。如果\"前台\"有情况，\"后台\"补上。

（3）其他的合作与分工，商务条款中选择商务人员，技术条款中选择技术人员，法律条款中选择法律人员，财务条款中选择财务人员，尽量不交叉，达到最优化。

1、谈判企业自身的情况

作为美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁零售商，沃尔玛在全球共开设了7899家商场，分布在16个国家，员工总数200多万人，每周光临沃尔玛的顾客有两亿人次，是最有实力的零售商。由小镇起家到区域霸主，最终做到美国经历了一条漫漫国际路。超市以天天平价，让利销售，特惠商品为特色。

2、谈判对手的情况

周生记是江南一带颇具盛名的传统小吃店，其中卤汁鸡爪被誉为\"江南第一爪\"，已经打出了牌子。获得\"浙江省优质放心食品\"、\"全国绿色餐饮企业\"、\"全国百家消费者放心单位\"等荣誉。对方想借沃尔玛平台打开更多的市场。

3、谈判人员有关的信息

本谈判小组由六人组成，详细见以上第二大点，他们具备良好的素质和能力。谈判人员具有很高的团队意识，观察判断能力抢，具有灵活的现场调控能力，巧妙的语言表达能力，高度的自信心，心理承受能力强，注重礼仪礼节。

谈判人员来自不同部门，可以达到知识互补，性格协调，分工明确的效果。首席谈判代表选择更为谨慎，要求具备全面的知识，果断的决策能力，较强的管理能力，具备一定的权威地位。

4、竞争对手的相关情况

湖州共有物美、乐购、农工商、大润发、星火、浙北，还有邻家超市老大房等超市，其中以浙北超市为龙头，垄断湖州地区，浙北超市是湖州当地名营企业浙北集团旗下，在湖州扎根最久，每个超市设点为城市最繁华区，在湖州老百姓心中有良好的口碑，大多数的湖州市民都有浙北大厦的消费卡。但浙北大厦的消费价位比同等超市消费价位略高。

5、政府相对政策法规等

当地政府鼓励本地特色小吃对外拓展，带动当地旅游产业。根据《采购法》采购人可以根据采购项目的特殊要求，规定供应商的特定条件，但不得以不合理的条件对供应商实行差别待遇或者歧视待遇。

**商务谈判的策划书篇七**

(我方：鼎盛建材公司对方：新型绿茶公司)我方：

1、经营建材生意多年，积累了一定的资金。

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

4、希望在一年内能够见到回报，并且年收益率在20%以上。对方：

1、品牌绿茶产自美丽而神秘的云南省,位于中国的西南部,海拔超过2200米。在那里生长出优质且纯正的绿茶，茶多酚含量超过35%,高于其它(已被发现的)茶类产品。茶多酚能降脂,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、已经拥有一套完备的策划、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它大型超市、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、缺乏足够的资金，需要吸引资金，用于：

1)扩大生产规模。2)扩大宣传力度。

7、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。

解决双方合资(合作)前的疑难问题，达到合资(合作)目的，并建立长期良好稳定的关系。

主谈：汪碧君，制定策略，维护我方利益，主持谈判进程;

文秘：吴飞萍，收集处理谈判信息，谈判时记录，审核修改谈判协议;法律顾问：滕媛，解决相关法律争议及资料处理。四、双方利益及优劣势分析我方核心利益：

1、争取到最大利润额;

2、争取到最大份额股东利益;3、建立长期友好关系。对方利益：争取到最大限额的投资。

1、拥有闲置资金;

2、有多方投资可供选择。我方劣势:

1、对保健品市场的行情缺乏了解，没有专业知识作为支撑，对绿茶的情况也知之甚少

2、投资前景未明对方优势：

1、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。

大型超市、茶叶连锁店都有设点，销售状况良好。

1、品牌的知名度还不够;

2、缺乏足够的资金，需要吸引资金，用于：

1)扩大生产规模。2)扩大宣传力度。

合作方式：我方以资金形式投资，分季度注入资金，先期投资为100万，具体情况谈判决定，保险费用计入成本。我方要求：

b、要求年收益达到20%以上，并且希望对方能够用具体情况保证其能够实现;

c、要求对方对获得资金后的使用情况进行解释;d、要求占有60%的股份;

e、要求安排一定的监督人员对其整个环节进行参与监督尤其是参与财务方面的管理;

f、三年之内要求对方实现资金回笼，开始盈利。我方底线：

a、先期投资120万;

b、股份占有率为48%以上;

c、对方财务部门必须要有我方成员;

2、感情目标：通过此次合作，希望不仅能够达成合资目的，更能够建立长期友好关系;

方案一：感情交流式开局策略：通过谈及双方合作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。

方案二：采取进攻式开局策略：营造低调谈判气氛，明确指出有多家投资选择，开出高份额股份，以制造心理优势，使我方处于主动地位。

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。

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。

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投资商谈判。

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。

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。

b、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c、

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。

《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、财务资料八、制定紧急预案

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、对方不同意我方占有60%的股份，而且不同意保险费计入成本。

应对方案：“白脸”据理力争，适当运用制造缰局策略，“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，来突破缰局;或用声东击西策略，就对方所报股份进行谈判，运用妥协策略，可以适时放弃保险计入成本，并在适当时候甚至可以许诺对方我方可以提供厂房(以市场价的60%的价格)，在48%的底线上谈判，或者要求对方给予20%以上的.利润额。

2、对方以我方不懂生产销售的理由拒绝我方人员参与到各个流程。

应对方案：在要求参与对方财务管理的底线上要求，适当给予让步，并趁机要求增加2%~3%的股份占有率或者5%~10%的利润额。

应对方案：说明我方先期投资的理由，并将投资形式再阐述一遍，使得对方了解我方，我方可适当增加投资，但必须要求对方增加1%~2%的股份占有率或者要求对方增加5%~8%的利润额。

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、对方不同意我方占有60%的股份，而且不同意保险费计入成本。

应对方案：“白脸”据理力争，适当运用制造缰局策略，“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，来突破缰局;或用声东击西策略，就对方所报股份进行谈判，运用妥协策略，可以适时放弃保险计入成本，并在适当时候甚至可以许诺对方我方可以提供厂房(以市场价的60%的价格)，在48%的底线上谈判，或者要求对方给予20%以上的利润额。

2、对方以我方不懂生产销售的理由拒绝我方人员参与到各个流程。

应对方案：在要求参与对方财务管理的底线上要求，适当给予让步，并趁机要求增加2%~3%的股份占有率或者5%~10%的利润额。

3、对方要求增加先期投资额。

应对方案：说明我方先期投资的理由，并将投资形式再阐述一遍，使得对方了解我方，我方可适当增加投资，但必须要求对方增加1%~2%的股份占有率或者要求对方增加5%~8%的利润额。

**商务谈判的策划书篇八**

“热忱团结，务虚立异”是我们构和团队的理念，置信我们此次构和在充实的准备下，能取得完竣胜利。

商务谈判这门实战性很强的课程，一定不能只局限与理论知识的学习，更应该把理论的东西与实战相结合，多抓住些实战的机会锻炼自己的谈判能力，从而达到自己的目标，减少经济成本，赢得最大利益，成为一个成功的商务谈判人士。

“真诚团结，务实创新”是我们谈判团队的理念，相信我们这次谈判在充分的准备下，能取得圆满成功。

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