# 最新商务谈判策划书方案(优质9篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-07-10

*无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一...*

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**商务谈判策划书方案篇一**

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。

**商务谈判策划书方案篇二**

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)

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)

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)

1.最理想目标：

2.可接受目标：

3.最低目标：

目标可行性分析：

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)

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。

**商务谈判策划书方案篇三**

张先生是位市场营销专业本科毕业生，就职于某大公司销售部，工作积极努力，成绩显著，三年后升职任销售部经理。一次，公司要与美国某跨国公司就开发新产品问题进行谈判，公司将接待安排的重任交给张先生负责，张先生为此也做了大量的、细致的准备工作，经过几轮艰苦的谈判，双方终于达成协议。可就在正式签约的时候，客方代表团一进入签字厅就转身拂袖而去，是什么原因呢?原来在布臵签字厅时，张先生错将美国国旗放在签字桌的左侧。项目告吹，张先生也因此被调离岗位。分析：中国传统的礼宾位次是以左为上，右为下，而国际惯例的座次位序则是以右为上，左为下;在涉外谈判时，应按国际通行的惯例来做，否则，那怕是一个细节的疏忽，也可能会导致功亏一篑、前功尽弃。

【案例分析】

2、小王参加工作不久，在一家公司做销售工作，多日来，通过发传真，写电子邮件等，终于找到一家对他们公司产品感兴趣的大公司，该公司同意与小王见面洽谈合作的事情。

**商务谈判策划书方案篇四**

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。

二、谈判人员组成

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。

三、谈判目标

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。

四、谈判程序及策略

1、谈判议题先后顺序

高度关注 h 商品价格 商品数量

商品质量 社会反应

商品数量 商品价格 中度关注 m 商品包装 商品质量

社会反映 商品包装 低度关注 l 对方能力 对方能力

我方价格问题对对方商品质量，我方商品包装对对方商品数量，我方商品质量对对方社会反应，我方商品数量对对方商品价格。

2、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。

报价阶段策略

3.1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。

3.2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。

3.3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。

五、谈判的优劣势分析

1、我方优劣势

1.1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20\_\_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。

1.2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。

对方优劣势

2.1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。

2.2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。

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。

六、谈判时间

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。

七、谈判地点

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。

八、谈判应急方案

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。

1.1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。

1.2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。

2.1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。

2.2\"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。

2.3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。

九、准备的信息资料和文件

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

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。

十、模拟谈判

(一段模拟对话，例如如何价格运用语言表达语句、策略)

我方：\"这个柜台就是专门为贵单位精心设计的。如果你们不满意的话，我们可以协商修改布局。\"

(采用换位思考，涉及有利条件的时候强调对方\"你\")

对方：\"感谢你们考虑的如此周到。\"

我方：\"此柜台是经过市场调研，最醒目且销量最好的位置。而且我们沃尔玛不收取任何进场费，你看进价是否能再低点?\"

(采用借助式发问，借第三方影响对方判断。并且采用退一步进两步的原则。)

对方：\"如果你们能再多20%的进货量，我们可以考虑单价降低。\"

**商务谈判策划书方案篇五**

1、谈判内容：临近毕业，为留念在校美好生活，经全体同学商议决定，与福州中旅进行关于武夷山两晚三日游（火车）毕业旅行计划的谈判。通过多方面的调查了解，甲方已与乙方相关负责人取得联系、双方商洽于下周（11月5日-11月6日）在我院办公室进行谈判。

2、谈判双方甲方：福建经济管理干部学院06文秘班

乙方：福州市中国旅行社

3、双方优劣势分析

双方优、劣势分析

甲方优势：

1、此次旅行人员较多并集中

2、帮其扩大在校影响，提升它在学生消费群体的形象，使更多的同届毕业生选择福州中旅。劣势学生群体，无个人经济来源，资金筹集较为困难。

乙方优势路线规划条理，安全有保证，服务细心。劣势福州有较多知名旅行机构，与其存在竞争和威胁，例如福州中国青年旅行社等。

甲方核心利益：尽量使团体旅行的价格更优惠些，在旅游中途的细节服务更周到些。

乙方核心利益：扩大其在学生群体的知名度和影响力，使更多毕业想要旅行的学生选择福州中旅，并达到互惠互利。

（一）谈判目标

尽量让乙方以适当的旅游价格，周到的旅游服务谈成这次武夷山两晚三日游（火车）的毕业旅行。

（二）目标设定

1、价格要求390元/成人；400元/成人（周末价）

2、住宿要求二星级酒店（双人标准间）

4、交通费用旅行社承担

5、服务要求旅行相应必备品

（三）组建谈判小组

1、谈判小组组成方式：根据谈判小组成员的各自特长，进行合理分工，明确责任范围，重要的是小组成员能在谈判会上全面合作。

2、确定谈判小组人员分工名单。

主谈：为本次谈判的前线总负责人，即谈判小组组长。

副谈：为主谈判提供建议，或见机而谈。

成员a：负责谈判记录价格方面的条款及旅游各个方面细节服务、安全、保险等方面的事务，还要留心乙方的反应情况。

成员b：负责分清动向、意图，负责付款方式、信用保证、担保等财务方面以及合同文本的准备、合同条款的法律解释等事务。

成员c：负责谈判信息资料的整理及保管，谈判过程的记录等。

（四）谈判进程的确定

11月5日第一阶段（摸底阶段）上午9：00—11：30

第二阶（报价阶段）下午15：00—17：00

11月6日第三阶段（讨价还价阶段）上午9：00—11：30

第四阶段（让步成交阶段）下午15、：00—17：00

（五）谈判议程：

（1）双方进场

（2）介绍本次会议安排与与会人员

（3）正式进入谈判

（4）达成协议

（5）签订合同

（6)预付定金(45%）

（7）握手祝贺谈判成功。

（六）制定谈判策略

主要涉及到价格、服务、餐饮、住宿、交通等方面问题，我们将在适时的时候告诉乙方会酌情考虑在交通费上做出一些让步，以表明我们去旅行的诚意。注意：耐心倾听乙方的陈述，对乙方所说的内容进行分析、归纳、整理以抓住相关问题的核心。

报价阶段的策略：为了进一步体现甲方的诚意，我们的报价，原则上在协商后报出所能给的最高成人旅行单人价。除交通、服务外其他方面均按最初规格尽量不改变。注意：摸清乙方在价格等方面的接受程度并预测他可接受的价格，切忌不可压太低最好适中，让乙方愿意继续和甲方谈判，为合作做铺垫。

讨价还价阶段的策略：再次强调甲方的诚意，说明甲方作为学生的难处，并拿出乙方的竞争对手与之对比，进一步说明愿意为乙方在我校扩大宣传和影响，希望乙方能尽量优惠为双方合作创造机会。同时在服务、餐饮、住宿的某些重要细节向乙方说明清楚。注意：在心理上要做好充分准备，争取价格下限成交，不急于求成，与此同时，在非常困难的情况下也要坚持不能超过上限达成协议。

成交阶段的策略：客观地分析形势，缓和紧张气氛，调整谈判谋略，以便在合作气氛中进行再谈判；提出双方都满意的协议。注意：不管谈判结果如何，始终保持乐观积极的态度显示甲方的素质和诚意，与乙方谈判人员建立融洽的关系，切不可使谈判出现紧张局面，更不可使谈判破裂。

提醒：

a)突出优势。

b)底线界清。

c)了解对手。

d)随机应变。

e)埋下契机。

（七）谈判地点福建经济管理干部学院人文传媒学院办公室

（八）准备谈判资料

乙方公司介绍：

中旅的简介：由国务院国有资产监督管理委员会监管的中国中旅（集团）公司（以下简称“中国中旅”），是在中国旅行社总社基础上发展起来的国家重要骨干旅游企业。半个多世纪以来，中国中旅在大力推进旅行社业、饭店业的持续发展中，带动和促进了相关产业的协调发展，构筑了遍及全国、辐射海外的“中旅系”网络，形成了“主业突出，相关产业协调发展”的全方位竞争态势。

在新的历史发展时期，中国中旅进行了战略性调整，积极推进资产重组、结构调整、业务整合和产品优化，重新明确了《中国中旅（集团）公司发展战略与规划》，确立了“以旅行社业、饭店业、景区业为主，相关适度多元化为辅”的总体发展思路，将旅行社、饭店、景区度假区、旅游服务作为未来发展的四大核心业务板块。同时，充分发挥“cts中旅”驰名商标的品牌效应，积极推进品牌加盟和特许经营工作，扩大资产和业务规模，健全全国性网络布局建设。

中国中旅调整优化后的主业优势日渐突出，资产和业务结构趋于合理，产业间互补性、带动性和关联性逐渐增强，初步形成了主业精干、结构合理、相互促进、协调发展的基本框架和发展新格局。

中旅的牌子：由\"chinatravelservice\"的首写字母\"cts\"及\"中旅\"组成，\"c\"字画出椭圆形，象征地球；\"t\"和\"s\"组成一只神似的鸿雁，寓意中旅是友好的使者。底色蓝色是大海与天空的颜色，象征着中旅庄重博大，前程高远。中旅的吉祥物：名字为\"旅行者\"，由人的眼睛、耳朵、双脚组成一个旅行者的形象，寓意为\"耳闻、目睹、走天下\"，极具亲和力。

旅游相关资料：

线路名称：武夷山两晚三日游（火车）

线路id：99

价格：490元/成人；500元/成人（周末价）

线路报价：498元/成人；508元/成人（周末价）

所需时日：三天两晚游

发团时间：天天发团

行程安排：

第一天：

第二天：

第三天：

早餐后游览虎啸岩——一线天景区：虎啸八景（坡仙带、集云关、定命桥、宾曦洞、语儿泉、法雨悬河、普门兜、白莲渡）、天成禅院、如意观音、一线天、风洞、伏羲洞、灵岩洞、神仙楼阁。参观水晶矿石博览馆。中餐后（14：49分）乘n549次火车返福州，结束愉快行程。

线路景点：

云窝景区：武夷书院、云窝晒布岩、仙掌峰、隐屏峰、小一线天、赏月亭、茶洞、天游阁；九曲溪；一线天景区：虎啸八景（坡仙带、集云关、定命桥、宾曦洞、语儿泉、法雨悬河、普门兜、白莲渡）、天成禅院、如意观音、一线天、风洞、伏羲洞、灵岩洞、神仙楼阁。

线路说明：

住：二星酒店双人标准间（单男单女现补房差，或是加床）；

餐：2早3正，正餐八菜一汤（火车上餐自理）；

行：含福州/武夷山往返火车票费用以及景区交通费用；

备注事项：

（1）、出发时请携带好身份证原件，12周岁以下小孩带好户口簿原件。

（2）旅途中请注意个人卫生，爱护公共环境卫生。

（3）请妥善保管好旅行社交给的各项票据及自己的物品。

（4）、以上行程在不减少景点的前提下，可前后调整景点，旅程中如遇紧急情况请及时与地陪联系。

（5）如遇不可抗拒因素，延误团队行程，超出费用由客人自理

（九)准备谈判合同文本(略）

（十)制定应急预案(略）

（十一）谈判的风险及效果预测：

谈判风险：

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

谈判效果预测：双方以合理的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。

（十二）谈判成本预算

货币成本：交通费用40元时间成本：750元

（十三）谈判计划说明及附件

（十四）谈判合同(略)

**商务谈判策划书方案篇六**

有人认为婚后夫妻不需要说“我爱你”“你真漂亮”等动情的语言，其实不然，学会用动情的语言，能增加夫妻生活情趣，是恩爱夫妻的感情纽带之一。中国人夫妻间感情不像西方人那样外露，而注重含蓄。但含蓄决不等于关闭感情的窗口。每个人都懂得不进食会产生饥饿，但许多人不知道缺乏感情交流也会产生“感情饥饿”。拥抱接吻使人得到感情满足，动情恩爱的言语同样使人得到感情满足。医学心理证明：一个人长期得不到感情满足不仅会心情沮丧，而且有可能导致一系列心理障碍和心理疾病。因此，夫妻间善用“动情语言”是至关重要的。

当一方烧好了饭菜，另一方衷心地说一句：“你辛苦了，你烧的菜真好吃，谢谢!”一方穿上新衣，另一方马上赞扬说：“你今天真漂亮。”出差在外，不妨写几封信，表达平时不易启齿的爱慕之情。一句动情的话语，不仅使人感到舒畅、清爽、甜蜜、兴奋，而且容易激起感情的浪花，避免夫妻间不必要的矛盾发生。因此，无论是少夫少妻，还是老夫老妻，当你的爱人心情不佳时，千万别忘了说一声“我爱你”!

婚前恋爱期，男女情侣有说不尽的甜言蜜语，有时即使无话也要找话。婚后，特别是男方，“高仓健”式的色彩明显浓重起来。美国一位心理学博士指出：“在婚后第一年中，夫妻间的情话与讨好行动都会比恋爱时下降30%，这一‘冰河期’的到来，女方受的打击较男方还要重些。”如果女方不能正确认识丈夫的变化，那么就常会以“找话茬儿”来打破沉默，这时，丈夫如不能正确理解，便可能回击对方，于是争吵即刻发生。这时，艺术处理的方法之一是：丈夫或妻子应该静下心来倾听对方的意见，帮助其宣泄和疏导，并不时用幽默来打破生活的尴尬。

已婚的女人常常对丈夫充满抱怨，认为丈夫把精力都集中在麻将、扑克牌、电视画面上，很少像婚前那样浪漫，上公园，看电影，进咖啡馆，有时连一些重要的节日，甚至妻子的生日都忘记了，这是一个重大的疏忽。

婚后，丈夫应该挤出一些时间来陪伴妻子，关心和安慰妻子。星期天、节假日，是该让妻子休息的时候了，小两口去饭馆“啜”一顿，上公园游乐一下或是看一场电影，都能增进夫妻间的感情，创造出新的契机。尤其是妻子的生日，做丈夫的更应该不失时机地送妻子礼物，表白自己的爱情，重温一番恋爱时期的甜梦。

结了婚的男女，分别与昔日生活在一起的父母或同事、伙伴们分离开来，双双住进了精心布置的新房，有较长时间生活在“两人世界”里。然而，随着时间的推移，夫妻间生活习惯的不同、兴趣爱好的差异、脾气性格的矛盾便开始显露，这时便需要调整和适应。

须知婚后夫妻间生活的质量重要的是心心相印而不是形影不离。保持一定距离是夫妻间相互吸引和爱慕的重要保证。俗话说：久别夫妻胜新婚，讲的就是这个道理。

据调查，在闹矛盾的家庭中，夫妻两人工作都很稳定并很少出差者居多，这也很说明问题。婚前恋爱时两人在一起的时间有限，因此亲密异常。婚后适当分离，正是一种适当的调节。尤其是当夫妻双方产生矛盾和分歧时，不妨暂时分开几天，让时间和距离来加深彼此的感情。

中国台湾女作家罗兰女士说：“婚后的幸福只有一部分建立在婚前的选择上，而大部分要靠婚后的适应，全凭日后你自己怎样去耕耘。”诚然，要浇灌出甜蜜的爱情之花，需要夫妻间双方的努力。爱情，永远是两个节拍的合奏。

**商务谈判策划书方案篇七**

成员：张晗、张霞、何银盈

一、谈判主题

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

二、谈判人员构成

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

三、谈判背景介绍

卖方：天津朝阳电器公司买方：巴西ps公司

背景

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。

四、谈判设计

(一)我方谈判类型

价值式谈判、客场谈判、纵向谈判

(二)我方、对方，优劣势分析

我方

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。

优势：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;

劣势：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。

对方

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。

优势：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;

劣势：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

(三)我方目标层次分析(上线目标、底线目标、可接受的目标)

上线目标：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

底线目标：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

可接受目标：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%

(四)策略运用

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。

五、关于模拟谈判的补充说明：

(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。

**商务谈判策划书方案篇八**

在商言商，我们在进行商务谈判的时候 为了自身的经济利益常常会需要跟对方沟通、协商、妥协、合作等等一系列的方式来实现自身利益最大化。那么关于商务谈判的

策划书

要怎么弄，我想很多人都会是一头雾水，不知道该如何下笔，针对这种情况，下面本站小编整理了商务谈判方案策划书，供你阅读参考。

一、 谈判主题

二、 准备阶段

(一)谈判团队人员组成

(二)谈判地点

(三)双方利益及优劣势分析

(四)fabe模式的分析

(五)谈判目标

三、具体谈判程序及策略

(一)开局陈述

(二)中期谈判

(三)休局阶段

(四)磋商阶段

(五) 成交阶段

一、谈判主题

处理完成某学院欲购置两间机房相关事宜

二、准备阶段

首先了解谈判对手，尽可能的搜集信息，包括其性格、职务、任职时间等等。

与对方协商确定通则，包括谈判时间、地点等安排

(一)、谈判团队人员组成

职位 首席代表、红脸、白脸、强硬派、清道夫

(二)、谈判地点

(1) 谈判地点：广西时代商贸学院/里建科技大学

(2) 谈判时间：20xx年12月15号

(3) 谈判方式：面对面正式小组谈判

(三)、双方优劣势分析

我方核心利益：

(1)尽量以高价卖出电脑，以价格差异收益

(2)维护企业声誉

(3)保持双方长期合作关系

(4)降低本次疫情中企业停产的损失

对方利益：

(1)买到质量好，价格便宜的电脑

(2)维护双方长期合作关系;

(3)要求我方尽早交货;

(4)要求我方赔偿，弥补其损失。

我方优势：

我方劣势：

竞争者敌手多 失去这个合作伙伴对我方不利

有选择的权利，选择的余地较多，这次谈判他们处于主场方

对方劣势：

他们对电子产品的了解不够我们专业

(四)、fabe模式的分析

a

公司规模大，实力雄厚，品牌产品，信誉度高，质量有保证，服务周到，技术人才多，实行分期付款方式，免费安装，送货上门。

b

大批量订购给予适当打折优惠，配送物品(保护膜，网线，排插，耳麦，鼠标垫等)。

c

以高稳定、高可靠和高安全性的卓越品质，以及创新的技术服务能力。

d

与奥组委合作、神州数码(中国)有限公司、湖南科技大学、武汉工程大学、广西南宁职业技术学院、广西交通职业技术学院、广西师范大学、广西桂林电子科技大学等大学合作。

(五)、谈判目标

战略目标：专业电脑：5000元/台，普通电脑：4000元/台

以最小的的损失并维护我方声誉拿下一所学校及长期合作关系

原因分析：

1.我方重视企业声誉，在该市场上有长期发展

2.对方为电子行业强者，我方重视与对方的强强合作

底线价格：普通电脑：3300元/台，专业电脑：4500元/台

1.维护企业声誉

2.给予一定优惠政策，例如：价格，供给量，交货时限

3.维护长期合作

三、具体谈判程序及策略

(一)开局陈述

我方决定将谈判维持在和谐友好的气氛中

1.最为理想的开局方式是以轻松、愉快的语气先谈些双方容易达成一致定见的话题。比如，“咱们先确定一下今天的议题，怎样?“先商量一下今天的大致安排，怎么样?”这些话从外貌上看好象无足轻重，但这些要求往往最容易引起对方肯定的答复，是以比较容易创造一种“一致”的感觉，如果能够在此根蒂根基上，悉心培养这种感觉，就可以创造出一种“谈判就是要达成一致定见”的气氛，有了这种“一致”的气氛、双方就能比较容易地达成互利互惠的协议。

2.在语言上，应该表现患上礼貌友好，但又不失身份;内容上，多以途中见闻、近期体育消息、天气状况、业余爱好等比较轻松的话题为主，也可以就个人在公司的担任职务环境、负责的范围、专业经历等进行一般性的询问和交谈;姿态上，应该是分寸的当，沉稳中不失热情，自傲但不骄傲。在适当的时候，可以巧妙地将话题引入实质性谈判。

3.为了不使对方在气氛上占上风，从而影响后面的实质性谈判，开局阶段，在语言和姿态上，一方面要暗示出友好，积极合作;另一方面也要充满自傲，举止沉稳、谈吐大方，使对方不至于轻视我们。

感情交流式开局策略：

通过谈及双方合作环境形成感情上的共鸣，把对方引入较融洽的谈判气氛中. (具体做法有：称赞法，感情攻击法，幽默法)

具体步调：

1.对方迎接进来(所有谈判的人进行)

2.成员的介绍(先由对方介绍成员职位，然后我方对成员的介绍)

3.目的(由主谈人提问对方的目的与计划进度)

4.计划： 积极主动地调节对方的所作所为，使其与本方的所作所为相吻合，即主动地对谈判人员这个影响谈判的重要因素施加影响，创造良好的谈判气氛。

(二)中期谈判

(1)红脸白脸策略：由两名谈判成员其中一位充任红脸,一位充任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项，从而占据主动。

双方进行报价：

由我方首先进行报价，获取主动权。

我方报价：

(1)愿意提供优惠政策以示诚意，对对方提出的大金额予以考虑

(2)对于交货期限等其他政策适当考虑优惠

报价理由：

对于双方合作关系的重视

根据对方报价提出问题，

如：1、质疑对方所报的价格的合理性

2、对对方对我方指责进行回应

(三)、休局阶段

如有必要，按照实际环境对原有方案进行调整

1、最后谈判阶段：

(2)埋下契机：在谈判中形成一体化谈判，以期建立持久合作关系

(四)、磋商阶段

投石问路、抬价压价策略、目标分解、吹毛求疵、假出价等。而到让步阶段：我们可以通过灵活多样的价格让步，打破商务谈判的僵局，促进谈判的成功。具体策略有：利用竞争、红白脸，虚拟假设、声东击西、踢皮球、车轮战、向水流方向推舟等。

我方对产品价格的基本原则：

2. 让步让在刀口上，让得恰到好处，使自己较小的让步能给对方以较大的满足

我方遵循的谈判方式

互惠式让步：

针对对方提出的产品价格进行磋商

方案一：当对方让价为渐进式

基本态度：友好，耐心

具体应对：初期金额徘徊在高位时，我方反复强调我们公司的产品质量服务一流。

方案二：对方让价幅度开始时很小之后变大

基本态度：冷静，沉着

具体应对：与之据理力争，但切不可浮躁上火，必要时采用中场休息等技巧进行一定程度缓和，以期局面有所改变。

基本态度：坚决

二，针对对方提出的提前交货要求进行磋商

我方认为：

1.我方在于对方合作的同时，也与市场中其他单位进行合作，因此此次争端并不只是两家公司。其他单位的订单也是在安排之中，我方并没有义务为对方优先合作。

三 辅助性条款商榷阶段

经过激烈的主体条款磋商之后，我们尽量将气氛缓和下来，经过一晚上的休息娱乐后。第二天双方将进入辅助性条款的磋商。

如果说主题条款的商榷是\"就事论事\"的话，那么关于辅助性条款的商榷就是\"细水长流\"了。辅助性条款签订的目的就是对未来长期合作关系一种改进以及确立。

在辅助条款商榷的主体就是在对方进行赔款金额的削减过程中得到的一系列辅助条款，其目的就是为了争取双方的长期合作。又因为这一方面并不像主体条款的商榷那样具有硬性，谈判应在一个较为和缓宽松的气氛下进行。

(五)、成交阶段

按照《中华群众共和国合同法》、《中华群众共和国消费者权益保护法》、《微型计算机商品补缀改换退货责任规定》等有关规定，经双方协商一致，签订本合同。

关于沃尔玛湖州店与湖州百年老店周生记的采购谈判

一、谈判主题

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。

二、谈判人员组成

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。

三、谈判目标

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。

四、谈判程序及策略

1、谈判议题先后顺序

高度关注 h 商品价格 商品数量

商品质量 社会反应

商品数量 商品价格 中度关注 m 商品包装 商品质量

社会反映 商品包装 低度关注 l 对方能力 对方能力

我方价格问题对对方商品质量，我方商品包装对对方商品数量，我方商品质量对对方社会反应，我方商品数量对对方商品价格。

2、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。

报价阶段策略

3.1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。

3.2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。

3.3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。

五、谈判的优劣势分析

1、我方优劣势

1.1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20xx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。

1.2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。

对方优劣势

2.1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。

2.2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。

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。

六、谈判时间

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。

七、谈判地点

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。

八、谈判应急方案

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。

1.1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。

1.2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。

2.1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。

2.2\"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。

2.3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。

九、准备的信息资料和文件

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

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。

十、模拟谈判

(一段模拟对话，例如如何价格运用语言表达语句、策略)

我方：\"这个柜台就是专门为贵单位精心设计的。如果你们不满意的话，我们可以协商修改布局。\"

(采用换位思考，涉及有利条件的时候强调对方\"你\")

对方：\"感谢你们考虑的如此周到。\"

我方：\"此柜台是经过市场调研，最醒目且销量最好的位置。而且我们沃尔玛不收取任何进场费，你看进价是否能再低点?\"

(采用借助式发问，借第三方影响对方判断。并且采用退一步进两步的原则。)

对方：\"如果你们能再多20%的进货量，我们可以考虑单价降低。\"

(采用if 条件 +模糊语句)

了解到对方所降单价为我方价格目标之内，于是双方签订合约。

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，因此要我们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flp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flp工厂带来的额外损失，并且能够继续保持和flp工厂的友好合作，使我们kll工厂继续为flp工厂提供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工厂提供。

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，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，我们可以给予一定的赔偿，但这些赔偿是代表我们kll工厂对flp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可接受目标

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保持，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，我们当然应该派出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kll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，工厂有80%的模具都是由我方kll工厂提供，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，如果对方执意认为是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。(

励志

天下 )

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。

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。

**商务谈判策划书方案篇九**

一、活动策划

1.1活动背景分析

1.1.1新年新气象，让我们在2024年马上行动，共同迎接3.15促销节点。为在2024年度再创佳绩，更好地完成2024年销售目标，公司推出“第二届卫浴节水日--品质服务伴您1314”为主题的促销活动。某某卫浴把节水理念与“世界水日”有效关联，再次突出某某卫浴品牌在消费群中的节水卫浴领导品牌形象，提高市场份额，最大限度的挖掘市场潜力。通过3.15促销活动更加有效地助力各区域销售及某某卫浴市场品牌推广，为某某卫浴2024年的辉煌销售业绩添上浓重的一笔。新年伊始，让我们马上成功，马上再创佳绩!

1.1.2现在3·15已成为传统促销时间点，对顾客的购买吸引力不高，结合世界节水日与我司超节水卖点，突出了品牌优势，增强吸引性。

1.2活动诉求

1.2.1世界节水日、超节水统一，扩大品牌影响力;

1.3活动主题

第二届某某卫浴节水日

————品质服务伴您1314

1.4活动时间

2024年3月22日——3月23日

1.5活动地点

顺德终端

1.6活动联动城市

1.7召集形式

1.7.1线上

微信、报纸、电台

1.7.2线下

短信、电话、小区推广

1.8现场产品摆放方案

分为套餐区搭配单品进行摆放，主推大渠道产品

1.9活动内容

1.10老顾客免费千元送(寻找10年以上老顾客)

推广时间：3月12日——3月31日

4月1日评选出前三名老顾客

推广方式：dm单张、报纸夹页、电台、微信

报名方式：产品照片+客户信息(姓名、联系方式、地址和购买时间)

活动说明：在店面门口设置照片墙，将老用户报名照片粘帖到照片墙上，报名的老顾客可以享受一年内一次免费卫浴清洗保养(时间限于2024年3月12日——2024年3月12日内)，4月1日评选出三名使用时间最长的老顾客后，由工厂提供1000元老顾客基金，将旧产品升级为新产品，由工厂统一发货，经销商免费送货安装，如有超出的金额，进行补差价即可。

二、话术

2.1主题背景

3.15是国际消费者权益日，每个生产企业、商家与消费者都共同加倍关注的日子。随着中国经济发展，日常各类产品与服务多样化带给老百姓很多方便与选择，但同时也存在着一些社会问题，如“造假”、“伪造”“挂羊头卖狗肉”等等。

某某卫浴是国内乃至国际的高端品牌，我们的产品与服务都是整个卫浴行业的标杆。借此重要的日子在线上线下做活动宣传。让老客户向新客户推介某某卫浴，让新客户与潜在客户见证某某卫浴品质，让消费者畅享某某卫浴2024开年第一波。

2.2活动推介话术

a、马上有礼

活动期间内，凡进店客户都马上获赠红包礼，可领取某某卫浴红包一个。

b、马上有钱花

c、马上升级升值

活动期间购买客户可获赠价值300元的vip售后服务卡，有了这张卡您可以享受以下的尊贵服务：获得我们专业设计师顾问的卫生间组合解决方案，再次购买可以折上再享95折优惠，还有免费上门维护清洗一次，最后您每逢节假日进店可获精美礼品一份哦。

2.3短信话术

欧洲品质，超值价格，买卫浴产品就到某某卫浴

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