# 最新商务谈判计划书 商务谈判的计划书(大全9篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2025-04-23

*在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。商务谈判计划...*

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

**商务谈判计划书篇一**

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

(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)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。

(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。

(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

(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。

(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。

(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，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)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。

(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。

(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

(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。

(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。

(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。

(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。

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。

(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。

(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。

**商务谈判计划书篇二**

会议地点：商务会议中心1号会议

主方：

客方：

总经理：

总经理：

营销总监：

财务总监：

采购部部长：

市场部部长：

技术总监：

技术总监：

谈判具体方案

一、谈判双方公司背景：

1、甲方公司分析

北京益时手表公司是一家以销售高档奢华的手表为主的企业，由于近年来中国的消费水平不断增高，人们对奢侈品的需求越来越高，所以针对人们的需求，北京益时手表公司对瑞士的劳力士手表企业进行了市场调研，中国部分高档消费税的征收也对瑞士手表进入中国市场加大了难度，为降低销售风险，我们将寻求一个有良好基础又有一定市场的产品的企业进行合作。

总部客服电话：

数码店客服电话：

传真：

e—mail：

总部地址：

2、乙方公司分析：

瑞士钟表业的经典品牌，“劳力士”公司的前身是“w&d”公司。由德国人汗斯·怀斯道夫与英国人戴维斯于19在伦顿合伙经营。19，怀斯道夫在瑞士的拉夏德芬注册了“劳力士”商标，“w&d”由此改为“劳力士”。劳力士表最初的标志为一只伸开五指的手掌，它表示该品牌的手表完全是靠手工精雕细琢的。以后才逐渐演变为皇冠的注册商标，以示其在手表领域中的霸主地位。

20世纪代，劳力士公司全力研制第一只防水手表。1926年，劳力士的防水表正式注册。劳力士手表的设计风格一直本着“庄重，实用，不显浮华”受到各界人士的喜爱首任香港特别行政区行政长官董建华，长期戴用的也是一只端庄的劳力士钢表。

劳力士公司的网站在众多钟表公司网站中属于佼佼者，首页音乐是一首七十年代在美国很流行的老歌，分页面采用潮水声，包含在flash中，与劳力士的商业奇迹一样，网站同样显示出优秀商业经营者的风范。

劳力士，以庄重，实用，不显浮华的风格广受成功人士喜爱，美国球星奥尼尔曾一次送给队友们24块，香港特首董建华腕上也是一款端庄典雅的劳力士钢表。“小甜甜”布兰妮曾为其夫购买过一块价值65000英镑的劳力士手表，合人民币约80万元；越南末代皇帝保大戴过的劳力士金表，在日内瓦拍卖会上曾拍到34万20xx瑞士法郎，合人民币200余万元。格林威治型蚝式表是第一块登上珠峰的手表，算是该品牌的入门级产口，售价39300元。

劳力士最初使用的标志是一只五指伸开的手掌，寓意其产品完全靠手工精制，后来逐渐演变为现在人们所熟知的皇冠，展现着劳力士在制表业的帝王之气。在国际市场上，一只普通劳力士手表的价位从1000美元到15000美元不等。虽然价格不菲，但人们还是认为物有所值。这不仅由于劳力士的品质精良，而且因为它具有独特的投资价值。劳力士古董表的“抗跌”能力极强，20xx年在日内瓦举行的一次拍卖会上，一只越南末代皇帝保大戴过的1952年款劳力士万年历金表，曾以34、2万瑞士法郎（当时约合23、54万美元）天价拍出。

在20世纪的机械表时代，劳力士一直是全球手表业的领头羊。时至今日，超卓的工艺与技术依旧使得劳力士保持着手表业的翘楚地位。目前，劳力士在全球20多个大城市设有分公司，年产量达到约80万只，销售额稳居瑞士钟表业龙头地位。

总部客服电话：

数码店客服电话：

传真：

e—mail：

总部地址：瑞士

二、谈判的主题及内容：

1、货物的价格及数量

2、货物的包装

3、货物的支付方式

4、货物的运输及保险

三、谈判目标：

1、战略目标：在互惠互利的基础上，以适当合理的价格完成此次交易；

原因分析：双方都有意建立长期合作关系；

2、成交目标：

报价：1、劳力士金表潜航者型（submariner），防水深度超过300米。

2、游艇名士型（yachtmaster），配有可旋转外圈，方便计算时差。

3、格林尼治型（gmtmaster），其可转动外圈及24小时指针，不仅同时显示两个时区时间，更可将时针独立移动至另一时区，而毋须移动分针及秒针。

4、宇宙计型（cosmograph），为一款多功能手表，能满足工程、运动及商业等多种需要。

交货期：1个月后，即20xx年8月25日；

优惠待遇：在同等条件下优先供货；

底线：保证我公司有20%左右的盈利空间；

四、谈判形式分析：

（一）我方优势分析：

我方利益：要求对方尽多的降低价格和相关优惠条件

我方优势：潜在市场广阔，消费需求大

（二）、我方劣势分析：

我方劣势：初次订货数量比较少。支付方式。

（三）、我方人员分析；

总经理：洞察力强，看问题比较冷静，擅长沟通谈判艺术，本次谈判的主要对手和关键人物。

营销总监：注重细节，性格开朗，我公司的核心人物之一，具备较强的销售经验。

采购部部长：办事认真负责，有较强的逻辑分析能力，具备较高的管理财务素质。

心思细腻，熟悉国内外相关法律程序，有利于双方合同的规范签署

技术总监：综合能力强，性格外向，处事冷静，公关能力强。

（四）、客方优势分析：

客方利益：客方是手表生产商，要求尽早付款，力求建立双方长期合作关系；

客方优势：其公司拥有大量的客户资源，产品质量高，具有世界影响力，竞争力极强。

（五）、客方劣势分析：

客方劣势：受金融危机影响，手表销售业绩一般，在中国市场份额一直很小。

（六）、客方人员分析：

总经理：统筹全局能力强，思维严密，亲和力强，头脑灵活，是一位合格的将才。

财务总监：熟悉汽车行业，市场经验丰富，看问题善于抓住本质

市场部部长：性格友好，在气氛紧张的时候缓解紧张局面，遇事冷静。

办事果断干练，言辞犀利，雷厉风行，典型的女强人风格，遇事不冷静。

技术总监：了解同类产品竞争对手现状，可以为总经理提供适当的建议，合格的副手，谈判成功的关键人物之一。

五、相关产品的资料收集：

附：手表公司对瑞士手表出口市场的调研报告

目录

一、摘要

二、背景介绍

三、调查采取的步骤和方法

四、调研情况介绍

五、调研分析，结论及建议

六、说明

七、调研报告附录

一、摘要

通过对中国手表市场规模及特色的调查进一步了解了手表流行的趋势，并进一步探讨应当采取怎样的市场营销组合进入目前市场。

二、背景介绍

北京益时手表公司是一家以销售高档手表为主的企业，由于近年来中国的消费水平的增高，人们对手表的价值及档次的要求越来越高，所以针对人们的需求，北京益时手表公司对瑞士的劳力士手表企业进行了市场调研，中国部分高档消费税的征收也对瑞士手表进入中国市场加大了难度，为求可以使降低销售风险，我们将寻求一个有良好基础又有一定市场的产品的企业进行合作。

三、调查采取的步骤和方法

调查的具体实施步骤如下：

1、对瑞士国内的手表市场进行实地考察，评估手表的市场需求量及其种类和价格

2、在国际市场上对瑞士手表的市场进行考察，评估瑞士手表在国际市场的影响力：

（1）在互联网上搜取最新子信息

（2）找去各类书籍及报纸

采用方法：实地考察相结合的调研方法

四、调研情况介绍

1、市场规模及特色

（1）随着生活水平的提高，人们对手表的需求已不仅限于平时即时的需求，而是集计时，多功能，时尚，价值，身份于一体。近几年，中国的手表年销量达到5500万至66000万只水平，不过，中国目前平均每年每百人购买5只手表的消费水平较发达国家平均每百人年消费23只或较一般发展中国家每百人年消费12只得水平相距甚远，因此应当还有相当大的发展潜力。

（2）中国的手表市场可划分为中高及低档，而中高档手表多为进口品牌，随着人们越来越重视手表的装饰作用，有些消费者宁愿花一些钱购买防震，防水等性能较好的中高档手表，因此，近年进口表如【梅花】【天梭】【英纳格】等销售呈现上升趋势。其次款式新颖，质量稳定，价格适中的国内著名品牌【飞亚达】【罗西尼】等都深受消费者欢迎。

（3）而低档手表如电子手表的销售比较稳定，由于物美价廉受到学生及低收入者的青睐

2、流行趋势

（1）目前来说，不同地区所流行的手表各有不同，东北地区的流行【雷达】及【米茄】，南方则流行【帝驼】及【劳力士】，中部则流行【天梭】及【浪琴】，在售价方面，一些高达10万至30万元的【劳力士】都有其市场。

（2）至于款式方面，机械盖表日益收到重视。由于消费者认为是硬表虽然方便，但却呆板，所以在用‘表’的层次获得满足后，便开始向‘玩表’的阶段迈进。

（3）男用手表的自动机蕊将会成为主流

（4）秒表功能的手表将大幅增加

（6）卡通表不仅受到小朋友的喜爱，越来月多的年轻人也开始对之钟情

五、分析结论与建议

分析以上调研结果，我们很容易得出如下结论：

（1）中国手表市场销售前景看好

（2）劳力士手表无论是款式，质量，档次上在中国的销售前景都是很的

综上提出以下几条建议：

（1）按照消费者需求生产不同款式的手表

（2）市场价格应适当，大多数消费者容易接受的价格即可

六、说明

七、谈判的方法及策略：

（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；

八、谈判的风险及效果预测：

谈判风险：

1、对方使用权力有限策略，声称金额的限制，拒绝我方的提议。

应对方案：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，来突破僵局；或用声东击西策略。

2、对方使用借题发挥策略，对我对我晚抓住不放。

应对方案：避免不必要的解释，可转移话题，必要时可指出对方的策略本质，双方以长期合作为目标，不能因小失大。

九：谈判预算费用

a、车费：5000

b、住宿费：7000c、饮食费：9000

d、电话费：20xxe、旅游礼品费用：3000

合计：26000

十、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

a：介绍本次谈判的商品型号，数量等情况。

b：递交并讨论销售协议。

c：协商一致货物的结算时间及方式。

d：协商一致定金的支付，违约的赔偿办法及法律责任。

（4）达成协议

（5）签订协议

（6）握手祝贺谈判成功，拍照留念。

拓展阅读：商务谈判技巧与策略

1、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。

2、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。

了解对手时不仅要了解对方的谈判目的、心里底线等，还要了解对方公司经营情况、行业情况、谈判人员的性格、对方公司的文化、谈判对手的习惯与禁忌等。这样便可以避免很多因文化、生活习惯等方面的矛盾，对谈判产生额外的障碍。还有一个非常重要的因素需要了解并掌握，那就是其它竞争对手的情况。

比如，一场采购谈判，我们作为供货商，要了解其他可能和我们谈判的采购商进行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。

3、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。

4、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。

**商务谈判计划书篇三**

谈判真正的本质，就是一种解决问题的思考模式，所以谈判是说服，更是协调冲突。而谈不妥，工作就一定搞不定。商务谈判的计划书有哪些?下面本站小编整理了商务谈判的计划书，供你阅读参考。

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。

一、谈判双方公司背景

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)。

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

(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)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。

(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。

(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

(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。

(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。

(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，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)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。

(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。

(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

(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。

(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。

(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。

(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。

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。

(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。

(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。

**商务谈判计划书篇四**

2、谈判项目：xx年广州地区中职学校学生田径运动会赞助。

3、谈判主体：

甲方：广东省林业职业技术学校

乙方：广东华强制衣实业有限公司

4、双方主要简介：

我方：广东省林业职业技术学校，本届田径运动会承办方，国家级重点中职学校。

对方：广东华强制衣实业有限公司独立拥有一座新落成的现代花园式星级标准的工业园，是“iso9001:国际质量标准体系认证企业。”获得“中国质量信用企业aaa级，”“中国品牌建设十大杰出企业”“中国服装行业十大影响品牌”光荣称号。

5、双方主要优势：

我方：环境优美，交通方便，建校历史悠久，设备齐全，国家重点中职学校。

对方：“华强”是“iso9001:2025国际质量标准体系认证企业。”获得“中国质量信用企业aaa级，”“中国品牌建设十大杰出企业”“中国服装行业十大影响品牌”光荣称号。

**商务谈判计划书篇五**

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。

二谈判团队组成

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42000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。

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，于入选“上证180指数”，并在20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。，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。

四辩题理解

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。20，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。

五谈判目标

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。

六开局及谈判策略

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。

七应急方案（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。

**商务谈判计划书篇六**

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：12月30日~1月5日。

4、谈判方式：正式小组谈判。

**商务谈判计划书篇七**

为了成功举地举办此次体育竞赛，我校(甲方)一直在寻求企业赞助合作。经过初步的接触，目前已经有两家比较合适的公司(乙方：广州怡宝有限公司、广州中顺洁柔纸业有限公司、广州华强制衣实业有限公司)有合作意向。甲方(我方)在和乙方的初次接触中介绍了关于竞赛的策划及组织情况，乙方表示希望双方能进一步深谈并要求我方在正式会晤前，至少提前三天提交给乙方一份赞助合作提案(包括赞助具体形式赞助回报等相关内容，可以参考相关资料。)双方预定在三天后晚上7：30分进行谈判，地点乙方会议室。

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

**商务谈判计划书篇八**

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，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、-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。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。

**商务谈判计划书篇九**

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。

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