# 2024年商务谈判的策划书(大全12篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 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？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。商务谈判的策划...*

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？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**商务谈判的策划书篇一**

二.谈判团队组成(以下是举例，具体职位可调整)

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;

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.辩题理解

1.双方希望通过谈判得到的利益及优劣势分析(swot分析法等)

2.谈判议题的确定(即谈判可能涉及重点问题分析):

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.开局及谈判策略

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.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

对方故意拖延时间改如何处理等问题

**商务谈判的策划书篇二**

为了加强我们对商务谈判的理解，亲身体验商务谈判时的心情，提升我们的临场实践能力等，从xx年5月开始，我们在商务谈判授课老师陈立峰老师的带领下，进入了一场模拟谈判的准备阶段。具体包括分组、确定谈判题目、分配角色、分工、收集资料、编剧本、小组内模拟谈判等，最后于xx年6月15日，在a楼教室进行了最后的模拟谈判演示。通过这次模拟谈判，我们取得多方面的收获，以下是我本人的一点收获和认识：

1.谈判是课本知识的总结

谈判的全过程将课本的内容大致保罗了进去，通过组织整合课本的知识要点，大致找到了课本书的骨干。因此，能站在一个较高的层次上对整本书的内容有一个比较清晰地认识。

2.谈判注重利益

利益是所有人都在追求的可口蛋糕，谈判自然也是为了获取和维护利益而存在，最好的谈判结局就是双赢，所以在谈判时，我们不仅要充分考虑到自身的利益，也要为对方的利益着想，这样才有可能是谈判取得圆满的结局。

3.谈判的最高境界

谈判绝对不是一场只有你输我赢的零和游戏，不是剑拔弩张完全对立的生死决斗。双赢优势的谈判需要了解如何运用各种技巧，化戾气为祥和，在双方意见交换中，各自达成自己的理想目标，进而更增加彼此长远的交情，真正达到双赢的最高境界。

4.谈判就像下棋

谈判就像下棋，不但要随机应变，还要算无遗策，唯有能够完全操控过程的人，才可以主导谈判的过程。

借着现场的谈判实习，可以更深入

体会

如何运用谈判技巧，营造谈判的有利气氛。

5.谈判是个人思想的“综合艺术表现”!

什么时候该大惊失色？什么时候该压缩谈判时间？什么时候又该岔开话题？向别人让步多少，才能达到双赢的理想结果？开场、中场与收场各要有些什么样的策略？这些错综复杂的问题，正是个人的思想的综合表现艺术。

6.用证据说话

提问题要切中要害，解决问题的方案必须有理有据，用证据说话，让对方哑口无言，这样才有可能让对方信服并接受我方要求。

7.肢体语言的表达

在谈判中肢体语言起着重要的传递信息和沟通作用。协调的肢体语言意味着自我情绪的一种控制，是谦和但不谦卑的态度。俗话说“把决断写在心里的往往是胜利者，把决断写在脸上的往往是失败者。”肢体语言的表达是一个人综合素质的体现，在不同的场合，不同的情况下，协调的肢体语言是营造氛围的催化剂，是一种礼仪。

8.语言的运用

我选择去。;我打算。;试试看有没有其他可能性…….这都属于可能性语言的运用，可能性语言开始了一种全新的沟通技巧，可以避免无意中的伤害，引发思考更多的可能性。通常我们所处的立场不同、所处环境不同，很难了解对方的感受，因此对别人的失意、挫折、伤痛，不要大嘴巴，而应要有关怀、了解的心情。可能性语言是缜密、双赢的思维的体现，也是有智慧的表达个人意见的方式。因此我们要管住自己的舌头，不要大嘴巴，缩小自我，在团队中不断历练语言的运用能力，做5%的人。文章来源：

个人转载本站内容，请务必保留上面文章来源信息！任何媒体未经许可不得任意转载！

、算数据等等，这两个角色都让我学到了一些东西，比如：交流、协作等。总之没有白干活。

**商务谈判的策划书篇三**

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。

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。

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。

1、主方最优目标：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。

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，在调查获取信息上领先客方。

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最大化。

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。

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。

（2）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。

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。

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

当事人一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定的，应当承担继续履行、采取补救措施或者赔偿损失等违约责任。

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、实现谈判者最大利益的手段。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。

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四**

为了让我校大学生更多的了解商务贸易知识，商务贸易协会决定11月中旬举办首届大学生商务谈判大赛。协会将经过了解同学们对商务谈判的认知状况，举行一系列有关商务谈判技巧性和实用性的讲座，加强理论与实践的联系，让同学们切实参与到本次大赛之中，体验商务谈判的本质。为更好地开展本次大赛，现特制订本计划。

本活动极大地营造商业谈判气氛，提高全院师生对商业性知识的进取能动性，加强理论联系实际，充分展现华师学子的智慧和风采，为校区培养和选拔商业人才，务求令全院师生全情投入到大赛中，使商务谈判大赛成为校区品牌活动。

首届商务谈判大赛的开展，将带动校区学生学习商务贸易知识的进取性。为培养新型的就业、学习理念打下基础，有利于学生将自我的学习和市场需求结合起来，同时为将来的就业或进一步学习供给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本事。

(一)活动主题：薪火相传，商务新风

(二)活动时间：xx年11月18日—xx年12月16日

(三)活动地点：体育馆(决赛地点)

(四)活动对象：华南师范大学南海校区全体学生

(五)主办单位：共青团华南师范大学南海学院委员会

(六)承办单位：华南师范大学南海校区商务贸易协会

(七)赞助单位：

分为初赛、复赛、决赛三个阶段。

(一)初赛阶段

1、全院学生均可参加，每个团总支要求至少派出一支5人组成团队或自由

组队参加初赛(倡议团队结构组成由2个专业或以上，多个年级组成)。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：让参赛队伍根据所策划出来的企划书、策划书进行为时10分钟的讲解。

(二)复赛阶段

1、经评审委员会评选出的初赛晋级队(8支)参加复赛。复赛采取淘汰赛

形式，进入复赛的队伍在初赛结果出来时，现场抽取复赛题目和对手。两天时间准备复赛工作。

2、复赛要求：每个参赛队伍根据所抽取的题目和对手，在规定的30分钟

内与对手进行现场商业谈判。

(三)决赛阶段

1、经由评审委员会评审经过的4支复赛队伍，于xx年12月9日参加决赛。

决赛资料分为现场商业谈判(60%)、合作性灵活谈判(40%)2个部分。

2、现场商业谈判过程由决赛队伍根据之前所抽取题目和对手进行。合作

性灵活谈判策划题目现场抽取，由两个团队分别抽出3人组合为一支6人队伍与另一支队伍进行谈判。

(四)评比方式

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我的表现进行完善。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。

(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、二等奖各一队，优秀奖两队。一等奖奖金200元、奖杯一个及荣誉证书；二等奖奖金100元、奖杯一个及荣誉证书；优秀奖荣誉证书。

“最佳团总支组织奖”，奖杯一个。

“最佳人气奖”一队，荣誉证书及纪念品。

2、个人奖：

“xx华师商务谈判新星奖”一名；个人奖奖笔记本一本及奖杯一个。

(二)参赛选手可根据《学生手册》的规定加德育分。

(一)活动启动：xx年11月17日，向各个团总支发参赛通知书，

xx年11月18日，召开发布会；

xx年11月19日，在商业街召开咨询会；

(二)宣传活动：xx年11月17日—xx年12月16日

(四)参赛团队培训：xx年11月25日—xx年11月27日

分3轮：(同时开展网络教程)

第1轮：邀请教师对参赛团队或有兴趣的同学开展商务礼仪培训；

第2轮：邀请教师开展商务谈判基础知识讲座；

第3轮：邀请企业代表开展商务谈判技巧，经验讲座；

(五)初赛作品制作：xx年11月27日—xx年12月1日；

(六)初赛作品提交：文本版及电子版于xx年12月1日前提交；

(七)初赛比赛：xx年12月3日(星期三)：

(八)初赛结果公布：xx年12月4日；

(九)复赛前期准备：xx年12月4日—xx年12月8日；

(十)复赛阶段：xx年12月9日(星期二)；

(十一)复赛结果公布：xx年12月9日；

(十二)决赛准备阶段：xx年12月9日—xx年12月14日；

(十三)决赛时间：xx年12月16日(星期二)。

经过参与初赛、复赛、决赛，能够使商务谈判的概念深入人心，在全校区构成学习商务交流的新氛围。

经过团总支组织比赛，使活动更有效地开展，有效地保证活动的参与度；

综上所述，经过宣传，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。

(一)本次活动各参赛作品使用权归各参赛队所有，未经参赛代表同意，任何单位和个人不得侵权。

(二)未经本活动组办单位同意，不得使用有关于本次活动所有作品作商业宣传用途。

(三)本活动最终解释权归华南师范大学南海校区商务贸易协会所有。

附：

活动负责人联系方式：...

**商务谈判的策划书篇五**

包括寻求法律支持、援引过往案例等，从而达到明确谈判目标、明确谈判切入点等目的。

主谈：公司谈判全权代表;

决策人：负责重大问题的决策;

技术顾问：负责技术问题;

法律顾问：负责法律问题。

其中的核心问题也就是对fd是否属于不可抗力，以及经过fd疫情之后的延迟交货问题法律上怎么规制。经过详细找资料发现除了较少数案例如03年北京一中法院曾判定fd疫情为可抗因素外，更多的案例还是将其定性为不可抗力因素。我方在fd疫情时的停产基本属于不可抗力因素，因此我方坚持这一观点。

1)对方公司在整个产业中的位置，进一步明确这一种合作关系对双方的重要性，以确定自己的谈判目标。

经过调查我们发现，一方面，对方公司是国内三大gd服装品牌之一，占有全国三分之一的市场份额，对方如果失去我方这一合作伙伴，在原材料供应方面会很不利;另一方面，我公司是全国仅有的三家能够生产gd产品的公司之一，失去与我方的合作关系不利于对方的长期发展。

因此，双方都亟需通过这次谈判，和平友好地解决这次延期交货引起的不快，并力争使合作上升到一个新的高度。

2)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。

3)与对方协商确定通则，包括谈判时间、地点等安排

1维护企业声誉

2保持双方长期合作关系

3降低本次疫情中企业停产的损失

1：维护双方长期合作关系;

2：要求我方尽早交货;

3：要求我方赔偿，弥补其损失。

3我方优劣势分析：

1该布料市场为卖方市场，处于供不应求的状态，

2对方迫切需要布料供应恢复自身生产和销售

3该不料生产技术及工艺流程处于发展起步阶段，对方无法全面了解

1未按照合同约定按时交货

2对方在该行业为强者，失去这个合作伙伴对我方不利

3我方无法承担企业名誉受损的损失

以最小的的损失并维护我方声誉及长期合作关系

1我方重视企业声誉，在该市场上有长期发展

2对方为服装行业强者，我方重视与对方的强强合作

3我方因尽量避免加重损失，

1用合理方式避免赔款

2保持其他合作约定

1维护企业声誉

2适量赔款

3给予一定优惠政策，例如：价格，供给量，交货时限

4维护长期合作

根据现有资料和情况，我方决定将谈判维持在和谐友好的气氛中

(二)中期谈判：

双方进行报价：

提出由对方首先进行报价，针对对方报价

1愿意提供数额很小的象征性赔款以示诚意，对对方提出的大金额不予接受

2对于交货期限等其他政策适当考虑优惠

1.停工为不可抗力

2.我方已尽力恢复生产，以减少双方损失

3.对于双方合作关系的重视

根据对方报价提出问题，

如：1质疑对方所报的赔偿金额的合理性

2对对方对我方指责进行回应

不可抗力，尽力生产

我方对赔偿金额的基本原则：

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

基本态度：友好，耐心

具体应对：初期金额徘徊在高位时，我方反复强调本次争端并无重大过错，于理无亏

并且及时恢复生产，尽力减少双方损失，于情有嘉

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

1该步料生产流程及技术环节为相对商业秘密，对方提出提前交货要求不合理，没有遵循正常生产规律，提出对方可以调查相关生产资料，请公证人员或技术人员进行公证。

2我方在于对方合作的同时，也与市场中其他厂商进行合作，因此此次争端并不只是两家公司。其他厂商的订单也是在安排之中，我方并没有义务为对方优先生产。

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。

在这一阶段主要事项已基本确定，谈判趋于结束，因此

我方可适时提出最后的象征性的让步以显示合作的诚意，但是让步必须把握好尺度，既要考虑到对方主谈的身份地位，又不可让步过多而给对方“依然有利可图”的感觉以穷追不舍、回到谈判第二阶段。

不忘最后的获利，同时可适时要求对方给与我方相应的优惠

注意协议的完整性与合理性，避免节外生枝。

如果在谈判开始对方因为蒙受的巨大损失而将谈判定在一个极其强硬和恶劣的气氛中，我方则应通过回顾双方的友好合作等行为缓和气氛，同时暗示对方双方的这一合作对双方的重要性。

如果在谈判中对方坚称fd疫情并非不可抗力，并举出相应已经宣判为可抗因素的实例，我方同样需要举出宣判为不可抗因素的法律实例，并且强调我方为仅有的三家面料生产商，与寻常案例之间基本没有可比性。

如果谈判中对方一再指出自身所受到的巨大损失，试图将这一压力转嫁给我方，我方则首先需要本着理解的态度做出实现拟定的适当让步，随后指出不同的商业合同之间是没有必然联系的，本着就事论事解决问题的态度是不应如此转嫁压力的。

如果对方认为我方现在已经迟于事先约定的5月20日交货，因而要求进一步赔偿，我方则可称因为五月十日对方首先提出索赔，因此我们已经进入了另一套生产—合作程序，原先约定的自然也就作废了。

如果在谈判中对方坚称自己受到较大损失，执意要求我方给予巨额赔款，因我方为客场谈判，因此在进行适当让步之后，可适时提出请示公司高层管理人员，借机暂缓谈判，稳定双方情绪。

**商务谈判的策划书篇六**

活动目的：

通过这次活动，提高专业内部地团结和凝聚力，增进同学之间的感情和友谊!珍藏我们的大学最珍贵的回忆。

旅途不只是在意目的地的美好，美好的是一个旅途的过程和跟谁一起经历。

活动主题：山情.水情.同窗情

活动时间：20xx年x月x日晚上 至20xx年x月x日

活动地点：湖南——凤凰古城

活动费用：358元/人(暂定)

活动人数：09级连锁经营管理专业1、2班，共x位同学

活动前准备：确定好人数、分好组，联系好一切，做好一切前期工作

旅游过程：

第一天：

晚上九点于广州火车站集合，后乘 k9068次火车(22：22—14：18)至吉首。车上玩玩游戏、斗斗地主，不要让我们的旅途太乏味!

住：火车上

第二天：

住：二星级酒店或同级客栈

第三天：

北门码头观人间仙境沱江天然浴场、驻立在江边的万名塔、一桥飞架的虹桥风雨楼、青山绿水掩映中的夺翠楼—黄永玉画室。走在古老悠长的青石板街，您会看到各式各样的银器，叫人馋涎欲滴的小吃，叫不出名的土特产，让人惊叹的苗家老太剪纸，凤凰著名特产姜糖的制做过程。而后逛妈祖庙、天后宫，登天王庙俯瞰凤凰古城全景。

晚餐可在凤凰有名的虹桥夜市解决，小吃一条街食物丰盛价钱便宜，您可以边喝沱江啤酒边体会沱江风情。晚上去酒吧跟ktv腐败吧，价格便宜，适合消费!

住：二星级酒店或同级客栈

第四天：

早餐后可自费20元/人去泛舟沱江，一边聆听苗家山歌，一边体会人在画中游的感觉;结束后还可以路过听涛山拜谒沈从文墓地，感受一代文学大师的遗韵，而后继续游览凤凰古城。

也可以自费80元/人前往苗寨，体验真正的苗家生活，观苗家风土人情，独特的双层引水大石桥、拦门酒礼、尝苗家风味、充满少数民族风情的苗家歌舞、苗家大鼓、竹竿舞……如果你是男生，还有机会跟多情的苗家妹子“成亲”，当一回苗家“新郎”呢!

游毕乘车前往吉首，乘k9067次火车(18：58—10：40)返回广州。

住：车上

第五天：

回到广州，结束我们难忘的古城之旅!

-- 备注 --

一、价格：358元/人(30人以上来回硬座报价);如换硬卧，加100元/人/程

二、费用包含：

1、交通费：广州——吉首来回火车票及手续费、吉首——凤凰来回包车费

2、景点费用：景点大门票(注明自费项目除外)

3、住宿：两晚当地酒店住宿，标准双人房或三人房

4、导游：当地优秀领队服务

5、保险：旅行社责任保险

三、凤凰地区酒店20xx年起全部不配个人用品，请自带个人卫生用品

四、古城提倡环保，不建议大家开空调的，如果要使用空调多交10元/人/晚的空调费用

行程以外活动费用，个人消费

注意事项：

1.带好身份证，学生证。

2.夜间气温较低，参加的同学需要带多几件衣服;同时，因为有玩水项目，需要多备衣物。另外，请准备好各种生活用品，如雨伞、防晒等。

3、要是有晕车的同学请坐前面，并且自己在上车前吃晕车药，带好胶袋备用。

4.注意钱包、照相机、手机等等物的保管;准备好现金(当地取钱比较麻烦)。

5.注意个人安全，走散或者有突发事件要马上联络组长。

20xx届连锁经营管理专业毕业旅游筹备委员会

20xx年9月26日

附：

个人协议书

在学校的要求下以及为了同学们的人身安全各方面考虑，现需同学们自愿签订“20xx年09届连锁经营管理专业毕业旅游协议书”。协议内容如下：

1. 本人承认毕业旅游是单纯的旅游行为，不带任何商业色彩;

4. 参与毕业旅游的同学都必须统一购买保险;

5. 参与毕业旅游的同学必须知会自己家庭亲人并登记其有效的家庭联系方式;

本人签名:

20xx年 月 日

**商务谈判的策划书篇七**

（主方：红牡丹公司客方：白牡丹公司）

我方：我方是国内十大服装名牌之一的红牡丹公司。本公司占有中国xy类布料服装市场的三分之一强的份额。因对方延期交货使得本公司不能按时生产服装，影响公司服装合同以及其他方面损失。遭受巨大损失。

客方：对方是全国唯一能生产此优质产品的三家公司之一。由于其他公司已被挤满，我方也不能从国外获取货源。对方不愿让公司信誉受损。对方不愿失去我方这一事例较强的大客户。容易建立长久的利益关系。

拿到巨额赔偿金，早日拿到布料，并建立长期良好稳定的关系。

主谈：龙雪琪，袁静雅制定策略，维护我方利益，主持谈判进程;

决策人：钟晓尧，于波洋辅助主谈，做好各项准备，解决专业问题，做好决策论证;

顾问：李洁，颜雪峰解决相关法律争议及资料处理。

我方核心利益：

1、争取最多的赔偿金。

2、建立长期友好关系。

3、尽快补齐货源

对方利益：争取到最少的赔偿金

我方优势：

1、我方乃国内十大服装名牌公司。

2、我方实力雄厚。

3、市场份额占有量有三分之一。

我方劣势:

1、原料无法从其他地方获取

2、天灾因素。

对方优势：

1、国内能生产xy布料的三家公司之一。

2、天灾因素。

对方劣势：违反了合同，如果不赔偿会使公司信誉受损。

1、战略目标：和平谈判，按我方的条件达成赔偿协议，取得我方希望的相应赔偿额。

原因分析：对方违约在先，并使我方遭受了巨大损失。

合作方式：按我方希望赔偿，并尽快补齐余下的布料。

我方要求：

a、赔偿我方要求的的赔偿金

b、在不接受这么多金额的赔偿下，提出其他非金钱的条件。

c、其他的货源必须按照规定的日期交付。

我方底线：

a、赔偿金最低250万。再要求其在价钱上降低2%

b、前提是必须同意其他非金钱的条件。

c、最高是一次性赔偿350万。

2、感情目标：通过此次合作，希望不仅能够达成赔偿的目的，更能够建立长期友好关系。

关于金钱赔偿以及理由

1、名誉损失费：50万（因对方延期交货影响了公司在业界的名誉受损，使我方的市场份额占有量下降，且遭到部分厂商的质疑。）

2、机械的折旧费：在停止生产期间，机器没有用于使用，停掉的五台机器折旧费为10万。

3、厂租，水，电费：在停止生产期间厂租为4万，水电费共1、5万。共计5、5万。

4、工人误工费：停工十天，导致生产这批布料的600工人无事可做，但按劳动法规定，依然得付给工人的基本工资，也就是低薪，每天八小时的正常工作时间，薪水为69、所以应付工资为34、5万。

5、延期交货的赔偿金：500累计共600万。

关于非金钱赔偿以及理由:

1、由于即将换季,夏季布料的延迟到货造成我们夏季服饰的货物囤积，可能会滞销,也打乱叻我们秋季销售衣服的节奏。所以希望对方的夏季布料降价，把季布料原价多发或者降级优惠于我们。

2、在赔偿的事上，我们宁愿自己承担一部分损失，也不损两家合作的好意，可见我们对以后合作的诚意，贵公司也知道国内只有三家公司可以生产xy类布料服装优质产品，而我们公司就占有中国xy类布料服装市场的三分之一强的份额。希望以后能优先供应新的货源给我们。

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，明确指出对方违约在先，对方使我方遭到了巨大损失，我方实力雄厚，开出最高价，以制造心理优势，使我方处于主动地位。

2、中期阶段：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。

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、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。

d、突出优势:以资料作支撑，以理服人，强调对方违约在先，对方使我方遭受的损失，同时软硬兼施，暗示对方若与我方协议失败，我方将立即终止其它的生意往来。如若成功，我们将达成长久的利益关系。

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,并确定正式签订赔偿合同。

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》《自然灾害赔偿法》《保险法》。

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。

双方是进行商务赔偿谈判，彼此都有优势，都有牵制对方的优势。为了使谈判顺利进行，有必要制定应急预案。

**商务谈判的策划书篇八**

服装店与消费者就服装买卖谈判

店方：店员a1、老板a2

买方：女士b1、女士男朋友b2

服装店

夏季某天

店方优势：此店座落于繁华商业地段，车水马龙，人来人往。开店已有好几年，生意一直不错。产品琳琅满目，而且服装质量上成，紧跟潮流。售前售中售后服务周到。在此地消费者群体中享有较好口碑。

店方劣势：现在是买方市场，本店旁边还有很多规模相当的服装商场，这给了买方很大的自主选择空间，要把消费者留住不简单。

买方优势：在买方市场的今天、消费者权益受法律保护的社会买方选择空间大，除此店以外，还有很多服装店，可以货比三家。

买方劣势：对市场行情的了解度不如店方清楚，女士男友逛街不如女方有耐心，当感觉累的时候就不会很在乎价格，只为尽快买好衣服回去休息。他不职女友会讨价还价、磨嘴皮，喜欢“干脆”、“摆阔”、“爽快”。

让买方感觉自己受到很大优惠的情况下以可观和利润卖了服装。

1、满意感：面带微笑盛情邀请女士及男友进店，叫其随便挑选相中了可以试穿。称赞女士漂亮，身材偏瘦，穿上衣服很合身，使得女士及其男友心理上得到满足，感觉自己受到店家重视，以期待其因此减弱对服装和价格的挑剔。

2、鸿门宴：主动给二人让座，说逛街也挺累，叫他们休息休息，并为他们开电扇。让他们享受了店方的盛情“款待”从而感觉不买还有点不好。

3、借恻隐：陈述门面租金高，服装成本也不低，显得为难，唤起买方同情心，从而达到阻止对方进攻的目的。

4、磨时间、疲劳战：以善意、重复、慢节奏的表述方式拖延讨价还价时间，造成谈判低时效，以期买方做出让步。

5、车轮战：老板和店员轮番上阵，使买方疲于应战，精神沮丧，从而做出退让。

6、小气鬼：一点一滴的斤斤计较的降低价格，并且大肆渲染。

7、连玛马：坚持店方降价的同时买方也要加价，条件互换、价格折中。

僵局预测：在快要成交的时候，买方就是舍不得多出几块钱，很可能因为几块钱的利益使生意做不成。

备用策略：折中调和，在谈判后期，为了缩小差距，相互向对方靠拢，以解决谈判最后分歧。

a1：欢迎光临，进来看看吧，相中了可以试试。

a1：相中哪件了？

b1：嗯，先随便看看。

a1：（对女士男友说）看你们满头是汗，这天还挺热的，坐这息会吧，吹吹电扇。（鸿门宴）

b2：（微笑）谢谢，谢谢。

a2：（对女士说）今年夏季流行超短裙，你身材偏瘦，腿挺细，穿短裙一定很漂亮。（满意感）

b1：呵呵，是吗。

b1：把那条牛仔短裙给我看看。

a1：（把裙子递给b1）这款裙子今年卖得挺好，你先试试看。

b1换上裙子到镜子前前后观望

a2：哇，姑娘，穿上这裙子才真正突现你的苗条身材，皮肤还挺好呀，你这身打扮简直没法挑！（满意感）

b1：（不好意思的笑）呵呵，是吗。

a2：不信问问你男朋友。

b2：确实挺好看，比刚才那套漂亮多了，性感极了。

b1：多少钱呀？

a1：120

b1：便宜点吧。

a1：这裙子特热销，都这个价。

b1：你这要价太贵了，别的地方我也看过呀，才几十块。（货比三家）

a1：那肯定东西不一样吧，你看这布料，这款式，没法挑啊。你要诚心要了，可以给你便宜点。

b1：我当然想要了，便宜多少啊？

a1：少要你五块钱吧，这在大商场大超市都是明码标价的，一分也不少！（小气鬼）

b1：便宜五块也叫便宜啊，在别的地方我都照着一半以下砍。你说个最低价吧。（针锋相对）

a1：110吧，这真是最低的了。

b1：还是很贵啊，等于没少的。

a1：那你能给多少吧，说个最高价吧。

b1：50

a1：天啊，你真照着一半以下砍啊，这在我们这是不可能的。你要真的想买就给个合适的价啊。

b1：再多便宜点吧，我们都是学生，没多少钱啊！（借恻隐）

a2：我看你像学生所以才没喊高价啊，可是再便宜也不能赔本啊，妹子。我这租金高，竞争又强，还要给服务员发工资。我们也不容易啦！（借恻隐）

b1：那60吧，怎么样？

a2：哟，这么小气啊。看你也不穷嘛。（激将法）

b1：哎，哪呀，我们现在还是向父母要钱的时候呀。（借恻隐）

a2：那你添点吧，再添点。（挤牙膏）

b1：哪光能我添啊，你也不说降点。你再降点吧。（挤牙膏、连环马）

a2：那好，看你这姑娘这么有心买，就给你一个大优惠吧，再降10块，100卖给你。薄利多销！

b1：我们今天就带了几十块钱来啊，100块我们掏不出来啊。再少几十块吧。（借恻隐）

a2：我们都在原价上降了20啊，20不少了。要不你再给个价。

b1：我们现在总共只有70块，70块能卖就给我了吧！

a2：70块连本都不够啊姑娘，我再让你十块，90成不？你别老哭没钱啊，你没有，你男朋友有啊！

a1：（眼望b2）年轻人杂一点也不干脆呢。各自让着点嘛。（激将法）

b2：（好像逛街逛累了，在椅子上坐着不愿动。）那我们再加十块，你们再降十块，80成交，行我们就拿下。不行我们就走人！！（折中调和、最后通牒）

a2：拿吧拿吧。哎，这生意真是不好做呀。盼你个回头客，你对别人一定说是100多买的啊！

b1：（恨了b2一眼，付了钱）大家都不容易嘛，这衣服回去穿着要是不合适我可得拿回来换啊。

a2：行，没问题。不合适了尽管拿回来换。

a1、a2：走好，下次再来呀。

买卖做成，店方基本完成了谈判目标。

**商务谈判的策划书篇九**

（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。

3、投资预算在150—400万人民币以内。

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xx，制定策略，维护我方利益，主持谈判进程；

文秘：吴xx，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：xx，解决相关法律争议及资料处理。

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。

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。

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。

1、战略目标：和平谈判，按我方的条件达成合资协议，取得我方希望的相应利润以及股份；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；

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。

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。

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。

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。

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十**

为了让我校大学生更多的了解商务贸易知识，商务贸易协会决定11月中旬举办首届大学生商务谈判大赛。协会将通过了解同学们对商务谈判的认知状况，举行一系列有关商务谈判技巧性和实用性的讲座，加强理论与实践的联系，让同学们切实参与到本次大赛之中，体验商务谈判的本质。为更好地开展本次大赛，现特制订本计划。

本活动极大地营造商业谈判气氛，提高全院师生对商业性知识的积极能动性，加强理论联系实际，充分展现华师学子的智慧和风采,为校区培养和选拔商业人才，务求令全院师生全情投入到大赛中，使商务谈判大赛成为校区品牌活动。

首届商务谈判大赛的开展，将带动校区学生学习商务贸易知识的积极性。为培养新型的就业、学习理念打下基础，有利于学生将自己的学习和市场需求结合起来，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。

(一)活动主题：薪火相传，商务新风

(二)活动时间：xx年11月18日—xx年12月16日

(三)活动地点：体育馆(决赛地点)

(四)活动对象：华南师范大学南海校区全体学生

(五)主办单位：共青团华南师范大学南海学院委员会

(六)承办单位：华南师范大学南海校区商务贸易协会

(七)赞助单位：

分为初赛、复赛、决赛三个阶段。

(一)初赛阶段

1、全院学生均可参加,每个团总支要求至少派出一支5人组成团队或自由

组队参加初赛(倡议团队结构组成由2个专业或以上，多个年级组成)。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：让参赛队伍根据所策划出来的企划书、策划书进行为时10分钟的讲解。

(二)复赛阶段

1、经评审委员会评选出的初赛晋级队(8支)参加复赛。复赛采取淘汰赛

形式，进入复赛的队伍在初赛结果出来时，现场抽取复赛题目和对手。两天时间准备复赛工作。

2、复赛要求： 每个参赛队伍根据所抽取的题目和对手，在规定的30分钟

内与对手进行现场商业谈判。

(三)决赛阶段

1、经由评审委员会评审通过的4支复赛队伍，于xx年12月9日参加决赛。

决赛内容分为现场商业谈判(60%)、合作性灵活谈判(40%)2个部分。

2、现场商业谈判过程由决赛队伍根据之前所抽取题目和对手进行。合作

性灵活谈判策划题目现场抽取，由两个团队分别抽出3人组合为一支6人队伍与另一支队伍进行谈判。

(四)评比方式

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，现场进行奖项评眩

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。

(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、二等奖各一队，优秀奖两队。一等奖奖金200元、奖杯一个及荣誉证书；二等奖奖金100元、奖杯一个及荣誉证书；优秀奖荣誉证书。

“最佳团总支组织奖”，奖杯一个。

“最佳人气奖”一队，荣誉证书及纪念品。

2、个人奖：

“xx华师商务谈判新星奖”一名；个人奖奖笔记本一本及奖杯一个。

(二)参赛选手可根据(学生手册)的规定加德育分。

七、活动时间进程：

(一)活动启动：xx年11月17日，向各个团总支发参赛通知书，

xx年11月18日，召开发布会；

xx年11月19日，在商业街召开咨询会；

(二)宣传活动：xx年11月17日—xx年12月16日

(四)参赛团队培训：xx年11月25日—xx年11月27日

分3轮：(同时开展网络教程)

第1轮：邀请老师对参赛团队或有兴趣的同学开展商务礼仪培训；

第2轮：邀请老师开展商务谈判基础知识讲座；

第3轮：邀请企业代表开展商务谈判技巧，经验讲座；

(五)初赛作品制作: xx年11月27日—xx年12月1日；

(六)初赛作品提交：文本版及电子版于xx年12月1日前提交；

(七)初赛比赛：xx年12月3日(星期三)：

(八)初赛结果公布：xx年12月4日；

(九)复赛前期准备：xx年12月4日—xx年12月8日；

(十)复赛阶段：xx年12月9日(星期二)；

(十一)复赛结果公布：xx年12月9日；

(十二)决赛准备阶段：xx年12月9日—xx年12月14日；

(十三)决赛时间：xx年12月16日(星期二)。

通过参与初赛、复赛、决赛，可以使商务谈判的概念深入人心，在全校区形成学习商务交流的新氛围。

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。

(一)本次活动各参赛作品使用权归各参赛队所有，未经参赛代表同意，任何单位和个人不得侵权。

(二)未经本活动组办单位同意，不得使用有关于本次活动所有作品作商业宣传用途。

(三)本活动最终解释权归华南师范大学南海校区商务贸易协会所有。

附：活动负责人联系方式：周妍萍 15899842186

共青团华南师范大学南海学院委员会

华南师范大学南海校区商务贸易协会

二〇xx年十月三十日

**商务谈判的策划书篇十一**

从xx外经贸集团分流，成为新公司主要管理人，成为其股东。

组成(甲方：xx方乙方：xx外经贸集团)主谈：xx决策人：技术顾问法律顾问。

我方(xx方)在xx自治区经贸集团总公司财务处工作了几十年，对xx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(xx贸易集团总公司)是20xx年在我国政企脱钩的大形势下，从xx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xx余人，多数是原xx外贸厅业务处的工作人员。x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：

2、xx在管理方面很有能力，有干事业的决心和信心;

3、谈判结果对xx的风险较小，即使不成功，xx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：

1、自有资金较少。

2、行业经验较少。

对方优势:

1、具有决定的权力;

2、可能对这个谈判兴趣不高。

对方劣势:

1、缺乏现代企业管理的经验。

2、缺乏职业经理人。

我方目标:

1、理想目标：从xx外经贸集团分流，要求得到xx公司xx%的股权，成为公司的主要管理人员。

2、最低目标：要求得到xx%的股权，成为公司的主要管理者。

对方目标：

1、继续收取管理费，具体数额从xx万元上升为xx万元。

2、人员分流。

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，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xx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。

2、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，适时将谈判话题从控股份额多少转到xx公司主要管理人员分配及长远利益上来，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。

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。

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：

1)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。

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。

3)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。

**商务谈判的策划书篇十二**

1、对谈判对象的研究，

2、做好谈判可行性研究，

3、确定谈判的基本原则，

4、确定谈判的目标和策略

5、组建谈判的队伍。

6、模拟谈判，

7、确定好谈判地点

8、制定谈判日程和事项。

客场：西安某高校就读学生

谈判地点：西安驰信人力资源有限公司，

谈判方式：单人谈判，“一对一”

谈判人员职务：a部的咨询顾问，学生。

1、公司以刷网或海报的形式做市场推广，（上午9点）

2、对有意想的学生进行一些基本信息的了解，

3、预约（下午三点）

2、谈判开始，首先是礼节，双方在办公室，

3、甲方先确认预约乙的身份及基本的信息。

4、确认乙有所从事相同工作的经验，以及简单的介绍公司的概况。

5、确认上任工作的时间以及岗位前的培训，还有这几天岗位的需求变化和安排。

6、公司采取会员管理制度，需收取一定的费用，协议一式两份，具有法律效用。暑期80元，半年120元，全年180元，金卡一月120元，半年120元，全年360元。

7、乙方考虑是否接受，有无优惠的办法。（对普通半年较满意）

8、甲方提前申明对工作不满意可随时更换，（非主观原因）

9、乙方考虑中，并且身上现金不够。

10、甲方提出可以欲交60元上岗前交清余款，开发票，协议，以及会员卡，更新公司网站个人信息（xxx）

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