# 商务谈判购销合同策划书

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-04-30

*模拟商务谈判策划书　　一 、谈判主题：　　xxx学院取得合作，取得双赢，以合理的价格向xx学院提供200台电脑，合理制定升级和售后服务时间，并保证双方长期合作关系　　二、 谈判团队人员组成，　　甲方：　　乙方：　　主谈：公司的总经理，谈判全...*

模拟商务谈判策划书

　　一 、谈判主题：

　　xxx学院取得合作，取得双赢，以合理的价格向xx学院提供200台电脑，合理制定升级和售后服务时间，并保证双方长期合作关系

　　二、 谈判团队人员组成，

　　甲方：

　　乙方：

　　主谈：公司的总经理，谈判全权代表;

　　总经理助理：帮助总经理

　　财务总监：负责货款的支付方式以及优惠条件

　　市场部经理：确定公司产品和服务的需求、竞争者和潜在客户，制定价格策略

　　技术顾问：负责技术及产品性能和售后的服务等问题，

　　法律顾问：负责法律问题;

　　记录员：

　　三、双方利益及优劣势分析

　　我方核心利益：(1)用的价格销售，增加利润

　　对方利益：(1)要求乙方用尽量低的价格供应我方电脑

　　(2)在保证质量质量问题的基础上、尽量减少成本

　　我方优势：是个人电脑市场的领导企业，我们的电脑在国际上声誉较好，且与其合作的

　　公司较多

　　我方劣势：属于供应方，如果完不成谈判，可能损失以后合作的机会

　　对方优势：1、有多方的电脑供应公司可供我方选择

　　2、在A国是一个覆盖面广、有大较有影响的网络集团

　　对方劣势： 对方迫切与我方合作，否则将可能对公司造成更大损失

　　四、 谈判目标

　　1、最理想目标：双方达成协议以每台2400元提供200台商务机，并维修服务2-3年

　　2.可接受目标价格：双方达成协议以每台2367元提供201台商务机，并维修服务2.5-3年

　　3.最低目标:双方达成协议以每台2300元提供201台商务机，并维修服务2.5-3.5年

　　五、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，创造互利共营的模式。

　　方案二：采取西式报价战术，首先提出较大的虚头的价格，然后根据买卖双方的实力对比和该笔交易的外部竞争状况，通过给予各种优惠，数量折扣、价格折扣、佣金和支付条件上来渐渐软化和接近买方市场和条件最终达成协议

　　(2)中期阶段：

　　① 用紧咬不放的策略回应对方的还价：“你们还是给个最能接受的价格吧”

　　②把握让步原则：明确甲方核心利益所在，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，适当时可以退让承担运费来换取其它更大利益。

　　③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，暗示乙方若与我方协议失败，我方将立即与其它的电脑采购公司谈判。

　　④ 合理利用暂停，首先冷静分析僵局原因，再可运用把握肯定甲方行式，否定甲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。

　　六、准备谈判资料

　　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

　　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

　　2

　　联合国《国际货物买卖合同公约》规定：不可抗力是指不可抗力是指不能预见、不能避免并不能克服的客观情况

　　合同范同、背景资料、对方信息资料、技术资料、财务资料(见附录和幻灯片资料)

　　七、 制定应急预案

　　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、 对方承认违约，愿意支付赔偿金，但对450万美元表示异议

　　应对方案：就赔款金额进行价格谈判，运用妥协策略，换取在交货期、技术支持、优惠

　　待遇等利益。

　　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罢工属于不可抗力从而按照合同坚决拒绝赔偿。

　　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“按照合同坚决拒绝赔偿”一点上，不作出任何让步，且在交货期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。

　　实训过程：

　　模拟华硕公司与安徽机电职业技术学院取得合作谈判过程

　　一、谈判双方

　　甲方：安徽机电职业技术学院

　　乙方：华硕公司

　　3

　　二、背景

　　安徽机电职业技术学院想要购置一批笔记本电脑，通过对市场生产电脑公司的调查对比以后，发现华硕公司的比较符合本公司的要求，华硕公司生产的不同价位的电脑，与安徽机电职业技术学院需要的电脑相符。 华硕公司闻讯讯立即派出工程部与我公司商谈进行谈判。

　　三、双方采用的谈判策略

　　甲方：安徽机电职业技术学院

　　知己知彼 先报价策略

　　乙方华硕公司：糖衣炮弹 拖延时间 吹毛求疵

　　四 、谈判详情

　　模拟谈判地点：

　　学校教室(华硕总部)

　　谈判时间：

　　五、具体谈判人员

　　二、 谈判团队人员组成，

　　甲方：

　　乙方：

　　主谈：

　　4 刚柔并用故布疑阵

　　总经理助理：帮助总经理

　　财务总监：负责货款的支付方式以及优惠条件

　　市场部经理：确定公司产品和服务的需求、竞争者和潜在客户，制定价格策略

　　谈判议程：

　　1、场景准备前;

　　①我方得知甲已抵达会场，作为主场，首先欢迎甲的到来

　　②握手寒暄，先请甲先进场，

　　③安排好座位后(注意主次之分)，工作人员端递茶水

　　④我方向甲方介绍本次会议安排与与会人员

　　⑤互递名片(注意职称高低、名片礼仪)双方人员互相问候坐落。

　　2、 正式进入谈判。

　　(1)先由我方提出本次谈判的华硕型号，数量要求等。

　　(2)递交并讨论购买协议。

　　(3)协商一致结算时间，地点及方式。

　　甲方采取拖延时间的战术。(我先说了一大堆奉承的话，使机电派来渐渐的得意忘形

　　了)--------------2023年05月19日星期一，上午10点

　　乙(经理)：您好，我们是华硕公司销售部的经理崔先生。

　　甲：你好，我是我们学校部孙先生

　　乙(经理)：你好，欢迎你们来到华硕。辛苦了!

　　甲：不辛苦，不辛苦，这里太美丽了! 场景：

　　5

　　乙(经理)：我们已经仔细看过了你们递交的资料，我们很高兴贵校我们华硕公司合作，我们会按你的要求，满足你对不同层次的要求，辛苦你们了。

　　甲(市场)：那谢谢你们?哈哈.

　　乙(经理)：能过得到贵校信任，我代表我公司对于贵方表达谢意!

　　甲：呵呵，这主要是你的公司的主板质量很好，技术，质量有保障，而且价格便宜。 乙(经理)：贵校不仅优异，出的也都是人才，今天一见果然名不虚传，真是佩服。 甲：哪里话，都是学校我们机遇，培养我们。。

　　乙：谢谢贵校择了我们公司的电脑。一下你们需要大概多少件。

　　甲：大概50000件，具体的型号已经写在采购的合同书中了

　　。我们首次合作又在贵方采购大量的电脑。在价格上给与优惠呢?

　　乙：那不可以，我们华硕公司的电脑质量作为品牌的，每一件的主板都经过检验的，而且是保质保量的给你送到。这已经是很优惠的了。

　　甲：我们经过调查，贵公司的最近几个月的销售业绩并不好，主要是有技嘉等几家主板公司 的竞争，现在选择贵公司，希望贵公司抓住机会，其他几家主板公司的主板也不错哦哦!(给对方压力)

　　乙：(华硕公司看情况不好转变了语气)哈哈，我们真的很希望和贵方，完成这批业务，关于价格上我们真的没什么利润空间，给贵方的价格已经很低了。

　　甲：其实我们的选择空间真的很打，其他很多家主板公司都上门推销他们的主板产品，我们如果不是看着你们是老品牌，不会千里迢迢的跑来和你谈的，不要店大欺客啊 ! 乙：(没招可用了只好同意减价了)我们初次合作，我就那出点诚意来，在原来的价格上减价百分之一，不过运费不是我们的!

　　甲：百分之一也太少了吧，还减掉运费，太百分之三吧!

　　运费是我们自己的。还行吧!

　　乙：(华硕公司经过商量得出，最多让利百分之二，不包运费。)我们能承受的限度是让利百分之二了，而且不包运费，这是我们真想做这单生意

　　甲方：感觉这样的让利也能接受，就同意了!

　　甲方：下面谈我们需要的主板样品什么时间送到我公司，

　　乙方： 一天后送到，经过你们验收合格之后，我们在动工生产.。

　　6

　　甲方(可以，这个方面没问题，那下一个，在2023 7、7可以交货。

　　乙方：呵呵。这个贵公司就放心了，我们一定会准时完成生产任务的。

　　甲方：不过，如果贵公司不能按时完成任务，我们已经将违约的相应处罚写在合同里，请你仔细看看。

　　乙方(看合同)没有意见，同意贵公司的要求，不过如果遇到不能抗拒的自然灾害，我们不负任何责任，希望贵公司加上这条，

　　甲方()：可以，同意贵公司提议。

　　乙方：请问贵公司，先付几成的货款，通过什么方式?。

　　甲：先付三成的货款，等到到收货是在付剩下了。

　　乙：三成的货款确实少了点，五成，很多公司都是先付五成的

　　甲，(讨论决定不同意，最多三成)不可以，贵公司的这个要求，我方不能答应，我们付三成的定金已经很多了，希望你能考虑一下。

　　乙：(无奈)同意了，希望合作愉快!

　　结果：

　　签约

　　1， 协商一致后、签约，定金的支付，违约的赔偿办法及法律责任。

　　2， 达成并签订协议(互留签字笔、以作纪念)，财务预付定金

　　3， 双方起立握手祝贺谈判成功，拍照留念。,

　　4，起立时注意左进左出，我方陪同人员送客人，直至登车离。

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