# 关于日本商务谈判成功案例简短(3篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-12-09

*关于日本商务谈判成功案例简短一1、甲方公司(中国进出口贸易公司)分析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、...*

**关于日本商务谈判成功案例简短一**

1、甲方公司(中国进出口贸易公司)分析

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家企业之一，1996年以来连

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、20xx-20xx年度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。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。

5.与争议有关的相关资料：

a甲方经市场调研的信息情报：

(1)fp-148货车缺陷情况如下。

缺陷出现率%

轮胎裂纹10

挡风玻璃裂碎5

电路故障30

铆钉震断20

车架裂纹10

有一项以上缺陷70

甲方具有中国检验机关的检验录象和出具的商检证书(其统计情况见上)，其质量缺陷均出现在保修期内。

(2)有关汽车的交易情况

1)够入价663.2万日元(按rmb1=jpy16.58计外汇)/辆;

2)够入数5840辆;

3)该批货车是专为出口中国而生产，考虑了中国道路的实际情况;

4)刮宫浓郁质量问题的合同条款如下：

a主要部件如发动机、减震器、车架等出现重大质量问题，日方需整机包换或部件包换，换装费由日方支付;

b一般性零件损坏与故障，其维修由日方负责，其材料费，维修费由日方额支付(保修期2年内);保修期外由中方自理：

c有一项以上缺陷的车占总量的比例如果超出5%，则日方应赔偿给中方直接经济损失和间接经济损失，直接经济损失赔偿金以每辆车价的千粉之四为基数计，缺陷率每超过5%，直接经济损失赔偿率上升一档。

(3)甲乙双方以前的往来情况

甲方曾数次大批量订购过分秒乙方的汽车，从未出现过如此次严重的大批量质量问题，对于以前出现的一些质量问题，乙方均能妥善解决，所以双方以前的交易往来情况良好，也为此建立了良好的友谊关系

b乙方给甲方的信息情报：

1)日方极为担心公司的名声与形象受损，有尽快和解的意向;

2)对于间接经济损失，甲方是按中国的计算方法计算出乙方需赔偿76亿日圆，若按国际通行的计算方法，则乙方需赔偿50亿日圆;

3)应尽快妥善处理纠纷，获得基本满意的赔偿金，以尽快平息用户对甲方公司的不满;

4)对于处理汽车质量问题可有三种方法

a将汽车运回日本修理

b乙方派人员带维修件到中国来维修

c将直接经济损失的赔偿金用于维修(甲方自理)。

其费用支出大小显然：方案一》方案二》方案三。

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

b货车质量问题主要由于乙方的加工技术水平不完善造成，有合同和市场调查报告及相关记录作证据，我方占法律上的主动权

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

甲方劣势：a乙公司是日本最大的军工生产企业，在重工机械设备方面有很大的国际影响性和权威性

b国内法律和国际法律对间接损失计算方面的规定有差别，可能影响我方的利益即法律上的相关规定对对方有力，对方

c本批货车生产专门根据中国路况设计，如果我方退货将给乙方造成重大损失，严重影响双方长期的合作关系

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。

2、感情目标：通过协调解决纠纷的过程，继续维系买卖双方长期的良好合作关系，并加深彼此的信任

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

**关于日本商务谈判成功案例简短二**

商务谈判策略的制订

1.1 谈判对象的差异

在不同的文化观念、国家制度等影响下，谈判者形成了不同的谈判习惯和谈判作风。针对来自不同文化和不同观念的谈判者，制订不同的谈判风格和策略是使得谈判顺利进行的重要保证。有针对性的策略来自对对手的了解。西方人都知道中国人最爱面子，他们知道，要在谈判中迫使中国人作出让步，千万不能使他在让步中丢面子。同样，西方国家也都有各自的谈判风格，因此，在制订谈判策略的时候，需要考虑这种谈判对象的差异性，作出策略的调整和应对。

美国人比较淡化表面的、仪式性的东西，对直率的谈判怀有好感，因此，在与美国人谈判时要注重直接、诚实、干净利索。美国人认为货好不降价，如果我们认为自己的商品好质量高，就应该出高价，或者运用各种手法和策略与之讨价还价。

英国人讲究绅士风度，作风诚实，注重传统，与英国人交谈时应以礼相待，不卑不亢，英国人往往不喜欢讨价还价，而且还有一个很明显的特征，就是对于出口的商品经常延误交货，因此，在与他们谈判时，要有建设性的意见，不必只局限于价格，并且，一定要考虑到，在涉及进口贸易时，在合同中加上延期交货的罚款条例。

德国商人被认为是欧洲最老练的商人，他们在谈判技巧上堪称一流。他们往往会有充分的准备和严密的计划，很看重书面形式的合同，对合同的执行很严格，条款一旦确定，就不会轻易做大的让步，而他们自己却是讨价还价的高手。因此，在与德国人谈判时，要注重形式，拘于礼节，对于有争议的实质性问题要据理力争，而一旦达成一致，就要严格履行，保证信誉。

在与法国人谈判时，我们要制订培养感情，注意细节的谈判策略;对于俄罗斯的商人，态度明朗，保持耐心则是策略的重点;而在制订与日本人谈判的策略时，注意礼节和文化是需要考虑的主要方面。

综上所述，谈判对象的不同直接影响了谈判策略的制订，是决定谈判是否成功的重要因素。

1.2 谈判目标的差异

在制订谈判策略前，首先要弄清自己以及对手在这次谈判中的目标是什么，做到知己知彼。

明确了双方的谈判目标后，要对双方利益一致的地方和有可能产生分歧的地方进行对比分析，以便制订出在进入正式谈判时所应采取的对策。为了确定谈判目标，我们必须对市场进行深入细致的调查研究。比如我方想要达到的目标是什么，可能达到的目标是什么，而必须达到的目标又是什么，如果没有达到目标，又该如何应对等等，这些问题都需要在谈判前做出思考并努力寻求解决的策略。对于在实现谈判目标的过程中可能出现的关键问题，在谈判前要进行深入的探究。在有目的的寻找关键问题的同时要对这些问题作出明确的界定和陈述，弄清这些问题对谈判成功的影响，在思考出解决方法后，要对这些解决方法进行深度分析，从而制订出体的谈判策略。

**关于日本商务谈判成功案例简短三**

为深入学习和借鉴日本优秀餐饮企业的经营、管理、服务成功经验，促进我国餐饮企业经营管理水平的全面提升，中国烹饪协会定于20\_\_年8月下旬组团考察日本餐饮市场，现就有关事项通知如下：

一、时间地点

考察时间：20\_\_年8月27日-9月5日，共10天

考察地点：大阪—京都—北海道—静冈—东京(北京出发)

二、考察人员

全国餐饮企业中高层管理人员

三、考察亮点

1.“以人为本”的餐饮经营模式

日本是亚洲经济最发达的国家，其养老、医疗和社区餐饮服务领域十分成熟，“以人为本”的产品设计和服务理念满足了社会特殊人群的需求。

2.多业态精益生产的经营管理理念

(1)丰田汽车公司——汽车制造业世界一流的管理模式。

(2)furakutori——先进的.蔬菜生产中央厨房，全机器人操作生产线。

(3)椿山庄酒店——百年老字号结婚会馆，日本婚宴精细化流程。

(4)daiki水产——金枪鱼主要销售商，“一人多岗”日本传统餐饮优秀管理模式。

3.匠人精神的出品与极致的服务

(1)ganko——日式精美料理与日本庭院幽静之美的天然融合。

(2)里千家茶道——“和敬清寂”茶道体验，感受日本以“和”制业的文化精髓。

(3)静冈怀石料理——器具精美、食材考究、崇尚自然。

(4)anlalutei——注重细节的日式烤肉流理台和排烟设备。

(5)daiki——专业金枪鱼、河豚加工流程与赏心悦目菜品摆设。

4.自动化与推陈出新的创新融合

(1)dongya——为客户量身设计定做的饺子制造机工厂。

(2)白色恋人巧克力工厂——前店后厂的食品加工厂。

(3)合羽桥道具街——从小型切菜机到大型中央厨房设备一应俱全的日本专业炊具街，饮食店用具采购殿堂。

(4)“拉面横丁”——多家毗邻的札幌传统拉面一条街，不同的创新点引来络绎不绝的消费者。

(5)梅田地下街——现代与传统相结合的设计、装潢，明艳逼真的食模，与柔和的光影一同打造日本传统地下餐饮街。

5.专业、深度的分享与对话交流

(1)日本中国料理协会——日餐独特的创作理念与装饰、推陈出新的技巧，中国料理在日本的发展现状与前景。

(2)奈良清酒厂——品位百年老厂的品质传承与文化底蕴。

(3)物托尼居酒屋——前卫时尚的装饰风格和“创新是立业之本”的管理理念。

考察特邀资深日本餐饮市场观察员、樱途盛公司总经理沙铭女士跟团全程讲解。

四、考察费用

请电询。

五、其它事项

(一)考察咨询

联系人： 高洁、年华、季文玉、李真真

联系电话：010-\_\_

公共服务手机号：

传真电话：

电子邮箱：

(二)报名须知

参加考察的企业及个人,须于7月31日前将报名表回传，报名确认后，将日本签证所需资料准备齐全于8月5日前，快递至中国烹饪协会培训部，以便及时办理有关出国手续。

邮寄地址：北京市

(三)汇款事宜

户 名：中

开 户 行：

银行账号

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！