# 2025年商务谈判策划书方案范文(精)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-01-25

*20\_年商务谈判策划书方案范文(精)一前言随着国民经济的不断发展，国际商务谈判越来越频繁。而谈判几乎无处不在，日渐成为人们解决各种争议和问题的方法。谈判不仅是一门科学，更是一门艺术。因此，我们一定要掌握商务谈判的各种策略。作为一名国贸的学生...*

**20\_年商务谈判策划书方案范文(精)一**

前言

随着国民经济的不断发展，国际商务谈判越来越频繁。而谈判几乎无处不在，日渐成为人们解决各种争议和问题的方法。谈判不仅是一门科学，更是一门艺术。因此，我们一定要掌握商务谈判的各种策略。作为一名国贸的学生，国际商务谈判是一门很重要的专业课。在本学期，我们开设了这门课程，而且这门课选用的教材还是双语的，可想而知，它与英语的关系密不可分。经过一学期的学习，我们学习了很多关于谈判的知识，比如说谈判的特点与构成要素和各种谈判策略。但是，这毕竟是书本上的知识，实践起来就没有那么简单了。再加上国际商务谈判是一门操作性很强的课程，所以学校给我们安排了一个为期两周的国际商务谈判实训。其目的在于让我们熟悉用英语交流下的国际商务谈判的整个流程，运用和加强谈判所需的知识和组织策划的能力;同时，熟练运用所学的商务谈判技巧进行谈判，从而达成共识。

在这两周的时间里，老师把我们分成六个组。每个组都有自已的任务，这样做的目的在于让我们有足够的时间去准备谈判，能够把最好的状态呈现在老师和同学面前。总体来说，我觉得这次实训是一个新的挑战，形式非富，内容新颖。但是，我会严格要求自已，努力锻炼自已，提高实际的动手能力。

正文

首先，老师给我们介绍了实训上课的安排。我们的上课时间是上午10点，隔一天上一天，这样就有足够多的时间来准备谈判。这次的实训任务一共有五个，我们组做的是hotel sale。每个组又分成两个小组，即prat a 和 part b。从两个小组里，选出一个小组长，来负责谈判的分工。每个组都有一个大组长，来负责私下的模拟谈判，并做好谈判的记录。很幸运，我成了我们组的大组长。同时，我觉得自已身上也多了一份责任，要对我们的组员负责。

然后，老师给我们讲解了最后成绩的构成。最后的成绩由五个部分组成，strategy and planning 占20%，opening session 占10%，bargaining 占10%和 coping with x-cultural negotiation 占10%，writing the report 占50% 。其次，老师讲了对我们的要求，他要求每个小组都要做ppt，在谈判前要先讲解自已的ppt。为了让我们都积极参与到谈判中，调动课程气氛，老师让我们仔细看别的组的谈判，并要求我们对别的组的谈判进行点评。同时，他这样做的目的在于让后面的组吸取经验和教训，不要犯类似的错误。从而，让后面的组可以更好地发挥。我觉得在每次的模拟谈判中，都是一个不断学习的过程，虽然每个组做的任务不同，但是有很多东西都是可以借鉴和学习的，比如说谈判双方眼神的交流。

谈判前期准备分为信息收集、形成谈判小组、谈判计划的制定和模拟谈判。信息收集是指收集对方的资信状况、谈判者的个人信息、国际国内的市场行情、相关国家和区域的法律和风俗习惯及文化背景。形成谈判小组就是要确定谈判的规模，即确定让多少人参与谈判、其次是人员的具体分工，即指定每个人的职责范围和职责权限。

在前期准备中，最重要的就是制定谈判计划。制定谈判方案：当中包括谈判策略、谈判的议事日程、谈判技巧和谈判人员的特定角色。谈判目标包括三个即最高目标、可接受目标和最低目标。最高目标是一个团队追求的最大化的收益，是理想中的最优目标;可接受的目标是一个团队期望达成的目标，它是通过对相关信息、策略等的分析后确定的一个可以接受的目标;最低目标是指一个团队可以接受的最低标准，低于这个标准则不能与其达成交易。这些内容在我们所做的ppt中都有涉及到，所以看我们的ppt就能知道我们这次谈判的目标。

在分析双方的优劣势时，我们才采用了swot的分析方法。在市场营销学的学习中，我们学习过这种方法，它的好处在于条理清晰，有利于我们谈判。swot的含义包括strengths、weaknesses、opportunities和threats。然后，根据案例，我们要找到这些内容。经过我们小组成员的共同努力，我们组的ppt

得到了老师的肯定。我们都明白，在谈判中可能会出现僵局的情况。一旦出现，无论是卖方还是买方，都应该努力打破僵局，因为僵局非常不利于谈判的进行。为了应对这种情况，我们的ppt涉及到了危机处理。无论做什么事情，我们都应该全面做好准备，避免一些错误。这有利于谈判的顺利进行，同时可以提高谈判的效率。每一次模拟谈判，都是一次练习，更是一次学习的机会。 结尾

在这两周的时间里，我们学到的知识是有限的，但是培养的能力确实是无限的。我们学到的是一种实践动手的能力，而不是理论知识。国际商务谈判是经济主体出于自身的利益，就双方的商业事务而进行的磋商行为和过程。国际商务谈判不是一件简单的事情，需要在谈判之前做许多的准备，比如说信息的收集和制定谈判的计划。通过这两周模拟的国际商务谈判，在石老师的讲解和自学的基础上，我们不断的巩固了以前的知识，还学习了不少新的知识。我们通过对案例的分析，学习到了如何去掌握谈判情境，并根据实际情况去制定谈判计划。在谈判中，我们基本上坚持以平等互利、友好协商、依法办事和诚实守信的原则;在语言的交流过程中，我们应该注重沟通艺术、沟通策略和非语言沟通;在谈判的过程中始终坚定立场、同时清楚自已的底线，采用了联合和分裂、打心理价格战的技巧;在谈判时，我们要随机应变，灵活地转换策略，逐步地学会了让步艺术和巧解僵局的策略和技巧。在模拟谈判中，我们熟悉国际商务谈判的整个过程，让我们有了一个清楚的认识。

我觉得在这次实训中，我没有做好的地方在于对英语的运用。在整个模拟谈判过程中，我都不能用英语表达我想说的，我只好事先写好自已要说的话，也因为这样，我没有能够很好地与对方进行眼神的交流。老师说过，在谈判中，要随时关注对方的一言一行，即察言观色，谈判的本质就是心理战。虽然这次实训结束了，但是我会好好学习英语，特别是口语，学会怎样用英语和别人交流。

**20\_年商务谈判策划书方案范文(精)二**

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

副谈：kll工厂的法律顾问张先生，生产部的高级技术员李师傅，以及以前负责向flp工厂进行销售模具的非常有经验的业务员付先生

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。

出卖人知道或者应当知道提供的标的物不符合约定的，买受人不受前两款规定的通知时间的限制

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。

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！