# 商务谈判剧本6人组合

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2025-04-20

*商务概念的提出是改革的产物，有一个演变的过程：贸易部——商业部、外贸部——内贸部——内贸局——商务部。是内外贸一体化的概念。本站为大家整理的相关的商务谈判剧本6人组合供大家参考选择。　　商务谈判剧本6人组合　　谈判双方：　　甲方：上海弘和机...*

商务概念的提出是改革的产物，有一个演变的过程：贸易部——商业部、外贸部——内贸部——内贸局——商务部。是内外贸一体化的概念。本站为大家整理的相关的商务谈判剧本6人组合供大家参考选择。[\_TAG\_h3]　　商务谈判剧本6人组合

　　谈判双方：

　　甲方：上海弘和机电有限公司(卖方)

　　经理：舒斌 助理：易慧 法律顾问：任旭 财务总监：徐鲜

　　乙方：中东TT 快递公司(买方)

　　经理：陈赞 助理：贺盛芳 法律顾问：谢锋 财务总监：王玲雅

　　谈判准备：着较正式装扮 笔记本 计算器 文件材料 PPT?

　　谈判开始

　　×××：上海弘和机电有限公司是一家以生产各种电动机为主的机电生产公司，目前正在计划市场转型，扩大公司规模。由于急需资金建设新的工业园，现欲将公司一9成新仓库出售。中东TT 是中东地区一家著名的快递公司，很早就有进军内地市场的打算，现欲收购一大型仓库作为在内地的快递中转站。得知上海弘和机电有限公司欲出售仓库的消息后，TT 公司在多方面研究后与其进行交涉，并由总经理带队亲自前往弘和机电有限公司经理会议室进行谈判，商定仓库转让事宜。

　。然后买方谈判人员一一进场，卖方人员与其一一握手表示欢迎。双方就坐) 。

　　中东TT 快递公司的各位谈判代表，你们好，欢迎来到上海弘和机电有限公司。我是弘和机电有限公司的总经理舒斌。首先，请允许我代表上海弘和机电有限公司对各位的来访表示热烈欢迎，希望双方能在愉快的谈判氛围中得到令双方满意的谈判结果。接下来，请允许我向各位介绍一下我方其他的谈判代表。这位是我助理易慧小姐，法律顾问任旭先生，公司财务总监徐鲜小姐。谢谢。

　　非常感谢贵公司的盛情邀请，对于贵公司在业界的名气我公司早有耳闻，我相信这次双方的合作将会非常愉快。首先，我向各位介绍一下我方的谈判代表。我是中东TT 快递公司的业务经理陈赞，这是我的助理贺盛芳小姐，法律顾问谢峰先生，财务总监王玲雅小姐。谢谢。

：谢谢，首先请让我助理易慧小姐就我方报价为各位做一个简要的介绍。(示意)

　我方这次转让的仓库位于上海市丽华路，距离上海市中心23公里。仓库总面积为423平方米，仓库建于的综合评估，包括地价、仓库建设成本、相关附带设施等，我方将价格定5197000. 元。这是我方财务部门评估的详细资料，请贵公司过目。(由易慧递交文件材料给盛芳再给陈赞看)

　：看了贵公司提供的资料，我方认为，在报价方面贵公司还存在一些不合理之处。下面请让我方财务总监作出具体说明。(示意)

　　乙4：

　　我方认为：第一，贵方在评估中对地价是按每平米9800元核算，总计地价成本4145400元。但据我们的了解，目前上海市三环地价均价大概在8000元左右，甚至低于8000元。第二，我们观察到，在仓库建设成本核算这一块，包括钢材水泥等，贵公司是按当前市价核算的。而实际上，我们知道，受经济危机影响，09年的建材价格有较大幅度下跌，远不及目前的市场价格。以水泥为例，09年上海本地水泥均价大概在290元每吨左右，而目前则已经上涨到430元每吨。这样无疑增加了仓库转让的虚拟成本，我方难以接受。第三，仓库之前贵公司已经投入使用，所以我方认为应当考虑仓库折旧。因此，按照我方的核算，转让成本应当控制在473万元左右。这是我方按实际价格核算后的详细报价，请贵公司过目。

　　对于贵公司拟定的报价，我方认为实在太低。其一，考虑到公司长远发展需要，在建设仓库时，我公司采用的全部都是高品质的建设材料，绝对保证了仓库的质量。所以，当时的建设成本实际上比贵公司按市场均价核算的成本要高。其二，仓库建成不到一年半，投入使用时间很短，这点贵公司也是知道的，因此可以基本上不考虑折旧。另外，除了我公司这家，在整个上海市恐怕都找不到一个可以低于5200000元出售的九成新的大型仓库了，所以还是希望贵公司慎重考虑。谢谢。

　　贵公司刚才谈到的几点，我方也是有考虑过的。但我方提出的报价也是经过全面核算的。众所周知，该仓库处于三环以外，离市中心较远，对于一家快递公司而言，这实际上加大了我公司未来的交通成本;而且仓库附近的高速公路要三个月后才能投入使用，如果我方现在购买，将会使我公司的业务难度和实际成本更高。所以，为了此次谈判顺利，希望贵公司也能了解这一实际情况，并在报价上给予一定的理解。谢谢。

　　(舒斌和其他人商量后说)

:我方当然也是衷心希望此次谈判进展顺利。不过我相信贵公司也深知，作为此次谈判的首席代表，我也必须尊重公司高层的意愿。但是既然双方都是诚心合作，我也就尽我所能给予贵公司一定的让步，在原先报价的基础上降低3.94个点，最后定价为5000000元。这已经是我方所能做出的最大让步了，不知贵方能否接受?

　　：我方能够感受到贵公司合作的诚意，但5000000这个价格对我们公司的运营成本确实构成了很大的压力，而且交通的问题也让我公司高层心存担心。贵公司资金雄厚，在上海机电行业这一块也是颇有口碑，是我公司一直非常向往的合作伙伴。我看这样，尽我努力在之前的报价上提高170000元，总计转让成本4900000元。我相信这也是双方都能承受的价位，不知贵公司意下如何?

：经过我方的慎重考虑，为了双方以后进一步的合作与发展，我方决定接受贵方的最终报价。

　　：谢谢贵方的理解和支持，我相信未来我们双方一定能够取得更加深入的合作。：那么我们来讨论一下支付方式和期限的问题。按照实际情况，希望贵公司能用美元或人民币支付，并在签订合同半年内付清。

　　(陈赞和王琳雅算)

　：一般的国际标准是一年内付清，如果贵公司需要我公司在半年内付清，是否考虑将转卖价格降低到4800000元，这样我公司将很乐意在半年内用美元将仓库出售资金付清。

　　：(舒斌和大家商量并计算) 好的，希望我们合作愉快!稍作休息，待会请贵公司一起将合同各方面完善好。不知贵公司意下如何?

好的。谢谢!

　　(休息一会双方完善好合同并签约)旁白

　　甲方由易慧送出礼物，双方握手致意。留影

　　退场

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！