# 最新商务谈判礼仪如何写(3篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2025-03-06

*最新商务谈判礼仪如何写一采购数量：1万辆谈判背景：家乐福公司要向温州某电动车生产企业采购1万辆电动车。卖方要向买方提供电动车型号和价目表。解释价格制定的依据。买方根据自己掌握的信息作出还盘。 要求：双方要收集市场信息，了解电动车不同型号的市...*

**最新商务谈判礼仪如何写一**

采购数量：1万辆

谈判背景：家乐福公司要向温州某电动车生产企业采购1万辆电动车。卖方要向买方提供电动车型号和价目表。解释价格制定的依据。买方根据自己掌握的信息作出还盘。 要求：双方要收集市场信息，了解电动车不同型号的市场行情。

在第一轮谈判中，卖方要向买方提供产品价目表。进行价格解释。

在第二轮谈判中，买方要确定购买项目及数量，就价格问题进行谈判。争取达成较为完备的合同，包括成交方式、货运与保险等条款。

组员：徐红群、吴婷婷、藤浩霞、杨杰、余晟龙

通过一个学期的商务谈判课程学习，经过一个暑假的前期准备，商务谈判模拟我方作为家乐福一方采购温州电动车，在8月末9月初的两轮谈判顺利结束。两轮谈判分为磋商阶段与成交阶段，每个阶段，我们小组5人认真准备，收集资料，制定方案，做好分工，进展顺利。谈判中，我们始终牢记双赢的目的和谈判的原则，避免“赢了辩论，输了谈判”，每人各司其职，最终达成了合同。 通过这次商务谈判的模拟，让我们更加清楚了商务谈判，明白了商务谈判需要前期充足的准备，需要谈判前制定周密的方案，过程中要灵活应变，谈判后反思总结。这些都锻炼了我们组各个成员的动手能力，沟通技巧，组织能力和合作精神，同时也增进了我们同学之间友谊。当然，这次商务谈判有可取之处，亦有不出之处。

可取之处包括明确的分工、充足的资料收集、合理的谈判方案、精心的彩排和临场的稳定发挥。具体如下：

商务谈判的顺利展开少不了前期充足的准备，我们精心收集资料，了解资源市场，收集情报，了解电动车市场行情，知道我们要采购的电动车在什么价位，现在的制造商的供应情况如何，产品需求、销售及竞争情况，在进行资料整理，因为知己知彼方能百战不殆。只有充足的资料准备才能在谈判中有据可依，有话可讲，有理可驳。

谈判前，我们根据各自特点，合理分工，发挥各自所长，组长掌握进度，督促成员完成任务，两组人员多次沟通，然后都制定的合理的谈判方案，还进行了多次彩排，一切都胸有成竹，保证正式谈判的顺利展开。

谈判过程，我们仪表得体，互赠礼物，寒暄问好。谈判时清楚、直观地表述

我方观点立场，利用数据和事实说话，同时结合当前政府的相关政策，大家互相耐心倾听对方所阐述的观点，经过多次灵活多样的价格让步，打破商务谈判的僵局，根据谈判策略、谈判技巧、价格的影响因素、合理的报价范围、报价策略，促成谈判的成功。

本次谈判也有不足之处。第一轮谈判一结束，老师便提出了一点，便是我方的讨价还价立场不够坚定。老师指出，我们不能够用“你方能不能降价”、“我们的还价是合理的你们能不能接受”等类似不确定的话语，还价应该一口咬定不能接受对方报价，一定要求让对方降价。通过我们的反思认为可能是我们觉得谈判毕竟是模拟不似真正商业战场，比较出于礼貌的还价便如此不强硬，还有一个原因便是商务英语学习中还价都用“could you ...”等句型导致翻译成中文便不强硬。今后谈判中，我们会注意这一点。

资料准备时我们只准备对方的劣势和我方的优势，却忽略了我方家乐福的不足，没有全面客观地认识家乐福，以至于谈判时，对方说我们家乐福缺点影响他们品牌要求不降价时，我们一时间无据可依，无从反驳，只能随机应变，临场发挥，但理由牵强，使我们一时间乱了阵脚和策略。我觉得今后的谈判要注意这些，尽量资料完备，不能只准备进攻，还要有防守的资料，虽然没准备到的内容在所难免，但即使出现这样的情况也不要慌张。

此外。我们还从对方那里学到了一点，便是说话的条理性。对方阐述观点时很有条理，总是“首先、其次......”，“第一点、第二点”，能一下罗列好几个，内容颇多，全面反驳我们，使我们难找突破口。我们觉得今后在商务谈判中也可以学习对方的这个优点，立不败之地。

总之，通过这次商务谈判的模拟，我们印象深刻收获很多，更深一层地了解体会了商务谈判，也会记得保持自己的优点，对于不足在今后的谈判中努力提高，相信今后的商务谈判，我们会更加出色。

浙江工业大学之江学院国贸802班徐红群

**最新商务谈判礼仪如何写二**

目录

一、 谈判主题

二、 准备阶段

(一)谈判团队人员组成

(二)谈判地点

(三)双方利益及优劣势分析

(四)fabe模式的分析

(五)谈判目标

三、具体谈判程序及策略

(一)开局陈述

(二)中期谈判

(三)休局阶段

(四)磋商阶段

(五) 成交阶段

一、谈判主题

处理完成某学院欲购置两间机房相关事宜

二、准备阶段

首先了解谈判对手，尽可能的搜集信息，包括其性格、职务、任职时间等等。

与对方协商确定通则，包括谈判时间、地点等安排

(一)、谈判团队人员组成

职位 首席代表、红脸、白脸、强硬派、清道夫

(二)、谈判地点

(1) 谈判地点：广西时代商贸学院/里建科技大学

(2) 谈判时间：20xx年12月15号

(3) 谈判方式：面对面正式小组谈判

(三)、双方优劣势分析

我方核心利益：

(1)尽量以高价卖出电脑，以价格差异收益

(2)维护企业声誉

(3)保持双方长期合作关系

(4)降低本次疫情中企业停产的损失

对方利益：

(1)买到质量好，价格便宜的电脑

(2)维护双方长期合作关系;

(3)要求我方尽早交货;

(4)要求我方赔偿，弥补其损失。

我方优势：

可以选择主场、中立场。优秀的技能人员，公司是五十强企业，质量好，服务殷勤，具有品牌效应

我方劣势：

竞争者敌手多 失去这个合作伙伴对我方不利

有选择的权利，选择的余地较多，这次谈判他们处于主场方

对方劣势：

他们对电子产品的了解不够我们专业

(四)、fabe模式的分析

a

公司规模大，实力雄厚，品牌产品，信誉度高，质量有保证，服务周到，技术人才多，实行分期付款方式，免费安装，送货上门。

b

大批量订购给予适当打折优惠，配送物品(保护膜，网线，排插，耳麦，鼠标垫等)。

c

以高稳定、高可靠和高安全性的卓越品质，以及创新的技术服务能力。

d

与奥组委合作、神州数码(中国)有限公司、湖南科技大学、武汉工程大学、广西南宁职业技术学院、广西交通职业技术学院、广西师范大学、广西桂林电子科技大学等大学合作。

(五)、谈判目标

战略目标：专业电脑：5000元/台，普通电脑：4000元/台

以最小的的损失并维护我方声誉拿下一所学校及长期合作关系

原因分析：

1.我方重视企业声誉，在该市场上有长期发展

2.对方为电子行业强者，我方重视与对方的强强合作

底线价格：普通电脑：3300元/台，专业电脑：4500元/台

1.维护企业声誉

2.给予一定优惠政策，例如：价格，供给量，交货时限

3.维护长期合作

三、具体谈判程序及策略

(一)开局陈述

我方决定将谈判维持在和谐友好的气氛中

1.最为理想的开局方式是以轻松、愉快的语气先谈些双方容易达成一致定见的话题。比如，“咱们先确定一下今天的议题，怎样?“先商量一下今天的大致安排，怎么样?”这些话从外貌上看好象无足轻重，但这些要求往往最容易引起对方肯定的答复，是以比较容易创造一种“一致”的感觉，如果能够在此根蒂根基上，悉心培养这种感觉，就可以创造出一种“谈判就是要达成一致定见”的气氛，有了这种“一致”的气氛、双方就能比较容易地达成互利互惠的协议。

2.在语言上，应该表现患上礼貌友好，但又不失身份;内容上，多以途中见闻、近期体育消息、天气状况、业余爱好等比较轻松的话题为主，也可以就个人在公司的担任职务环境、负责的范围、专业经历等进行一般性的询问和交谈;姿态上，应该是分寸的当，沉稳中不失热情，自傲但不骄傲。在适当的时候，可以巧妙地将话题引入实质性谈判。

3.为了不使对方在气氛上占上风，从而影响后面的实质性谈判，开局阶段，在语言和姿态上，一方面要暗示出友好，积极合作;另一方面也要充满自傲，举止沉稳、谈吐大方，使对方不至于轻视我们。

感情交流式开局策略：

通过谈及双方合作环境形成感情上的共鸣，把对方引入较融洽的谈判气氛中. (具体做法有：称赞法，感情攻击法，幽默法)

具体步调：

1.对方迎接进来(所有谈判的人进行)

2.成员的介绍(先由对方介绍成员职位，然后我方对成员的介绍)

3.目的(由主谈人提问对方的目的与计划进度)

4.计划： 积极主动地调节对方的所作所为，使其与本方的所作所为相吻合，即主动地对谈判人员这个影响谈判的重要因素施加影响，创造良好的谈判气氛。

(二)中期谈判

(1)红脸白脸策略：由两名谈判成员其中一位充任红脸,一位充任白脸辅助协议的谈成，适时将谈判话题从罢工事件的定位上转移交货期及长远利益上来，把握住谈判的节奏和进程项，从而占据主动。

(2)层层推进，稳扎稳打车策略：有技巧地提出我方预期利益，先易后难，稳扎稳打地争取利益

(3)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

(4)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

双方进行报价：

由我方首先进行报价，获取主动权。

我方报价：

(1)愿意提供优惠政策以示诚意，对对方提出的大金额予以考虑

(2)对于交货期限等其他政策适当考虑优惠

报价理由：

对于双方合作关系的重视

根据对方报价提出问题，

如：1、质疑对方所报的价格的合理性

2、对对方对我方指责进行回应

(三)、休局阶段

如有必要，按照实际环境对原有方案进行调整

1、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，在适宜的时机提出终极报价，使用哀的美敦书策略

(2)埋下契机：在谈判中形成一体化谈判，以期建立持久合作关系

(3) 达成协议：明确终极谈判结果，出示会议记录和合同范本,请对方明确承认,并确定正式签订合同时间

(四)、磋商阶段

投石问路、抬价压价策略、目标分解、吹毛求疵、假出价等。而到让步阶段：我们可以通过灵活多样的价格让步，打破商务谈判的僵局，促进谈判的成功。具体策略有：利用竞争、红白脸，虚拟假设、声东击西、踢皮球、车轮战、向水流方向推舟等。

我方对产品价格的基本原则：

1. 不做无谓的让步，应该体现对己放让步的绝对值的大小，还取决于对彼此的让步策略，即怎样做出让步，以及对方怎样争取到让步

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

3. 在我方认为重要的问题上要力求对方先让步，而在较为次要的问题上，根据情况的需要，我方可以考虑先做让步

4. 对每次让步都要进行反复磋商，使对方决定我方让步也不是轻而易举的事情，珍惜已经得到的让步

我方遵循的谈判方式

互惠式让步：

我方初坚持底线利益外，不固执与某一问题的让步，统观全局，分清厉害关系，避重就轻，灵活地使对方在其他方面得到补偿

1.当我方谈判人员提出让步时，向对方表明，我方做出此让步是与公司政策或公司主管的指使相悖。因此，我方只同意个别让步，即对方在必须在某个问题上有所回报，我们回去也好有个交代

2.把我方的让步和对方的让步直接联系起来。表明我方可以做出这次让步，只要在我方要求对方让步的问题上能达成一致，一切就好解决

针对对方提出的产品价格进行磋商

方案一：当对方让价为渐进式

基本态度：友好，耐心

具体应对：初期金额徘徊在高位时，我方反复强调我们公司的产品质量服务一流。

方案二：对方让价幅度开始时很小之后变大

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

具体应对：对方降低产品金额的幅度大，则难度也大，故我方应当适当坚决，利用我放为供货方这个优势来要求对方降低要求

二，针对对方提出的提前交货要求进行磋商

我方认为：

1.我方在于对方合作的同时，也与市场中其他单位进行合作，因此此次争端并不只是两家公司。其他单位的订单也是在安排之中，我方并没有义务为对方优先合作。

2.依照我方谈判原则，可以适当采取应急措施，即在生产过程中提前分批供货，减少对方损失

三 辅助性条款商榷阶段

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。

(五)、成交阶段

按照《中华群众共和国合同法》、《中华群众共和国消费者权益保护法》、《微型计算机商品补缀改换退货责任规定》等有关规定，经双方协商一致，签订本合同。

**最新商务谈判礼仪如何写三**

关于强生婴儿润肤露贸易具体事项的商务谈判

谈判己方：强生公司 谈判客方：宝洁公司 谈判时间：20xx-12-18

谈判会所:强生公司会议室

一 、谈判主题

以合理价格与宝洁公司达成强生婴儿润肤露购销协议。

二、 谈判团队人员组成

主谈：李丽妹，公司总监，维护我方利益，把持谈判进程;谈判总结汇报 辅谈：李绍敏，技术顾问，做好产品规格，质量保证，加工工艺等事务准备， 辅谈：周格卉，业务经理，做好销售数量，价格，交货方式，售后服务等准备; 辅谈：叶文龙，销售经理，处理谈判信息，主持谈判，

副主谈：朱琼，财务经理，收集处理谈判信息，分析产品财务相关知识。; 副主谈：朱陈泽，法律顾问，解决相关法律争议及资料处理。

后勤保障人员：吴婉如，收集处理谈判信息，谈判时记录，

张燕婷，布置会议场所，制作桌签，拍摄

三、双方利益及优劣势分析

我方核心利益：

1、韩国食品有限公司是我方的一大客户，有着多年合作关系，希望双方可以达到双赢的效果。

2、扩大企业知名度，打开国际市场的道路。

对方利益：

企业品牌知名度高，资金雄厚，而且有大量业务需要。

我方优势：

1、价格低廉，两家相隔较近，省去不少的运费，与他的其他伙伴相比我们的优势较为明显。

2、企业口碑好，而且和韩国食品有限公司有过合作经历，双方较为放心。 我方劣势：

1、品牌的知名度还不够，有大量竞争对手。

2、产品生产还没有达到机械化制度，对于部分达标要求还不能完全符合。

3、对对方公司的具体供应商没有做细致的了解，对国际市场不是十分清晰。

1、企业品牌知名度高，而且有大量业务需要。

2、资金雄厚，而且有较多的供应商，深知对我们迈出国际有很大帮助。

对方劣势：

相比其他合作商而言，我公司的价格是最低的，而且我公司正积极扩展其他业务需求。

四、 谈判目标

1、达到合作目的，争取签下我们预期合作条件下的合同。

2、保证提高价格不下降。

3、强生婴儿润肤乳可接受价格

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

方案二：采取进攻式开局策略：营造低调谈判气氛，指出本公司的优势所在，令对方产生信赖感，

使我方处于主动地位。

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、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

话题从价格转移到产品质量上来。

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;

3)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，适当时可以答应部分要求来换取其它更大利益;

4)突出优势: 以以往案例作为资料，让对方了解到我们的优势。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将会有巨大损失;

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,签订合同。

六、谈判议程谈判风险：

(1) 双方进场

(2) 介绍本次会议安排与与会人员

(3) 正式进入谈判

a：介绍本次谈判的商品型号，数量等情况。

b：递交并讨论代理销售协议。

c：协商一致货物的结算时间及方式。

d：协商一致定金的支付，违约的赔偿办法及法律责任。

(4) 达成协议

(5) 签订协议

七、准备谈判资料

1、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》;

2、有关强生婴儿润肤露的资料;

3、有关市场上的强生婴儿润肤露行情及强生公司的历史和现状、经营情况等。

八、 制定应急预案

1、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。

2、不愿以运输合同成交

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。

模拟对话过程

场景一：机场接待

由韩国食品公司三位代表来接待我公司的五位谈判代表人。

场景二：初次谈判

谈判双方互相见面，并开门见山商谈贸易事项，最后未能谈拢我方先回酒店休息，准备隔日再谈。

场景三：最终谈判

经过我方详细的市场调查，得出结论，并向韩国食品有限公司最后提出要求，双方各自让步，最后商量妥当合作细节，签订合同，双方达到双赢的状态。

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！