

# 最新商务活动策划案字(汇总7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 商务活动策划案字篇一

为了让我校大学生更多的了解商务贸易知识，商务贸易协会决定11月中旬举办首届大学生商务谈判大赛。协会将透过了解同学们对商务谈判的认知状况，举行一系列有关商务谈判技巧性和实用性的讲座，加强理论与实践的联系，让同学们切实参与到本次大赛之中，体验商务谈判的本质。为更好地开展本次大赛，现特制订本计划。

本活动极大地营造商业谈判气氛，提高全院师生对商业性知识的用心能动性，加强理论联系实际，充分展现华师学子的智慧和风采，为校区培养和选拔商业人才，务求令全院师生全情投入到大赛中，使商务谈判大赛成为校区品牌活动。

首届商务谈判大赛的开展，将带动校区学生学习商务贸易知识的用心性。为培养新型的就业、学习理念打下基础，有利于学生将自己的学习和市场需求结合起来，同时为将来的就业或进一步学习带给了一次实践和锻炼的机会，有利于全面提升学生应对市场竞争的潜力。

(一) 活动主题：薪火相传，商务新风

(二) 活动时间：x年11月18日—x年12月16日

(三) 活动地点：体育馆（决赛地点）

(四) 活动对象：华南师范大学南海校区全体学生

(五) 主办单位：共青团华南师范大学南海学院委员会

(六) 承办单位：华南师范大学南海校区商务贸易协会

(七) 赞助单位：

分为初赛、复赛、决赛三个阶段。

### (一) 初赛阶段

1、全院学生均可参加，每个团总支要求至少派出一支5人组成团队或自由组队参加初赛（倡议团队结构组成由2个专业或以上，多个年级组成）。初赛提交作品——“商务谈判企划书”。作品要求有电子版及文本版。

2、比赛方式：让参赛队伍根据所策划出来的企划书、策划书进行为时10分钟的讲解。

### (二) 复赛阶段

1、经评审委员会评选出的初赛晋级队（8支）参加复赛。复赛采取淘汰赛形式，进入复赛的队伍在初赛结果出来时，现场抽取复赛题目和对手。两天时间准备复赛工作。

2、复赛要求：每个参赛队伍根据所抽取的题目和对手，在规定的30分钟内与对手进行现场商业谈判。

### (三) 决赛阶段

1、经由评审委员会评审透过的4支复赛队伍，于x年12月9日参加决赛。决赛资料分为现场商业谈判（60%）、合作性灵活谈判（40%）2个部分。

2、现场商业谈判过程由决赛队伍根据之前所抽取题目和对手

进行。合作性灵活谈判策划题目现场抽取，由两个团队分别抽出3人组合为一支6人队伍与另一支队伍进行谈判。

#### （四）评比方式

##### 1、商务谈判大赛初赛、复赛操作方法：

大赛评委会针对初赛参赛作品，再根据参赛团队的解释表现进行认真评审，评委会评选出进入复赛的作品，并将回馈评审意见给参赛队伍；复赛队伍可根据评审意见自己的表现进行完善。复赛将评选出4支队伍进入决赛。

##### 2、商务谈判大赛决赛操作方法：

根据评委的打分，现场进行奖项评选。

3、本次评选秉承公平、公正原则。评选结果最终解释权归评选委员会所有。

#### （一）首届商务谈判大赛比赛奖项、奖金及奖品设置

##### 1、团体奖：

一等奖、二等奖各一队，优秀奖两队。一等奖奖金200元、奖杯一个及荣誉证书；二等奖奖金100元、奖杯一个及荣誉证书；优秀奖荣誉证书。

“团总支组织奖”，奖杯一个。

“人气奖”一队，荣誉证书及纪念品。

##### 2、个人奖：

“X华师商务谈判新星奖”一名；个人奖奖笔记本一本及奖杯一个。

(二) 参赛选手可根据《学生手册》的规定加德育分。

(一) 活动启动□x年11月17日，向各个团总支发参赛通知书，  
x年11月18日，召开发布会；

x年11月19日，在商业街召开咨询会；

(二) 宣传活动□x年11月17日—x年12月16日

(四) 参赛团队培训□x年11月25日—x年11月27日

分3轮：（同时开展网络教程）

第1轮：邀请老师对参赛团队或有兴趣的同学开展商务礼仪培训；

第2轮：邀请老师开展商务谈判基础知识讲座；

第3轮：邀请企业代表开展商务谈判技巧，经验讲座；

(五) 初赛作品制作□x年11月27日—x年12月1日；

(六) 初赛作品提交：文本版及电子版于x年12月1日前提交；

(七) 初赛比赛□x年12月3日（星期三）；

(八) 初赛结果公布□x年12月4日；

(九) 复赛前期准备□x年12月4日—x年12月8日；

(十) 复赛阶段□x年12月9日（星期二）；

(十一) 复赛结果公布□x年12月9日；

（十二）决赛准备阶段□x年12月9日—x年12月14日；

（十三）决赛时间□x年12月16日（星期二）。

透过参与初赛、复赛、决赛，能够使商务谈判的概念深入人心，在全校区构成学习商务交流的新氛围。

综上所述，透过宣传，活动的推广，活动开展，能全面地将活动推向全体师生，将使师生们对商务谈判有更深刻的认识。

（一）本次活动各参赛作品使用权归各参赛队所有，未经参赛代表同意，任何单位和个人不得侵权。

（二）未经本活动主办单位同意，不得使用有关于本次活动所有作品作商业宣传用途。

（三）本活动最终解释权归华南师范大学南海校区商务贸易协会所有。

## 商务活动策划案字篇二

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，但這些赔偿是代表我们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

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

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对模具用于生产前仔细检验的，根据《中华人民共和国合同法》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

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。

## 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。

## 商务活动策划案字篇三

甲方：北京小米科技有限责任公司

乙方：南京东扬有限公司

甲方优势：公司知名度高，产品销售火爆

手机性价比高，在同等配置下，价格更低

手机配置高，性能优越

劣势：小米实行网络营销，没有实体店

售后体系不完善

用户体验没有其它同等配置的手机好

和平谈判

获得2000台小米m1手机

每台价格不超过1700元成交

甲方送货

分期付款

北京小米科技有限责任公司于2012年6月2日到达本公司，6月3日在本公司会议室开始为期两天的谈判，6月4号谈判结束，6月5号送离北京小米科技有限责任公司代表。

主谈：杨东 采购部长 负责重大问题决策

成员：叶兼风 技术顾问 负责手机技术问题

成员：慕容雪 法律顾问 负责法律问题

成员：王成 财务部长 负责财务问题

手机成交价 售后服务 运输方式 支付方式 违约赔偿

备注：

《合同法》违约责任

先协商争取其继续履行合约

协商不成就向法院提起诉讼和仲裁

谈判成本预算：资料打印费100元

话费100元

招待费2000元

标的物成本预算： $1700 \times 2000 = 3400000$ 元

## 商务活动策划案字篇四

一、接待准备3

二、接待日程安排及人员5

三、接待后期工作14

四、经费预算14

银河电器公司将于20xx年 8月6日上午在总经理王强的带领下  
一行7人来我公司进行为期3天的访问，主要是为加强进一步

的了解。为了促进银河电器公司和我公司的进一步合作，树立良好公司形象，以及促进我公司又好又快的发展，公司各部门员工必须重视此次的接待工作，做好全方位的准备。为此特别精心安排与制定了本次商务接待方案。

## 一、接待准备

### (一)接待信息：

4. 接待规格：对等接待

5. 接待原则：热情友好；细致周到；礼仪适度

6. 接待小组：接待部总负责，办公室、公关部、后勤部协同工作(人

员详情分配见附表1)

### (二)接待前期准备： 1. 信息收集。

d 抵达时间和交通工具；e 来访期间天气状况；(负责部门：接待部)

2. 询问对方意见，是否需要预定机票，若需要，根据所要求的时间和地点来定；(负责部门：办公室) 3. 住宿安排。提前预定房间；(负责部门：接待部)

4. 迎接车辆安排。七座商务车一辆，商务小轿车一辆，同时保证车辆清洁，安全性能良好，司机车辆听从主接待人员协调安排，统一调度；(负责部门：办公室)

5. 公司迎宾。参观人员到达前5-10分钟，提醒相关人员做好迎宾工作；(负责部门：公关部)

6. 拟定会议通知及会议议程，并下发至与会人员；(负责部门：办公室)

7. 会场布置。准备会议室花卉、水果、茶水、音响设备、投影设备、领导席签、横幅、制作欢迎牌、指示牌、安排礼仪人员，安排摄影摄像等；(负责部门：办公室、后勤部)

8. 资料准备。欢迎词□欢送词，公司宣传材料，会议洽谈资料；(负责部门：办公室)

## 2、来访人员详细信息及安排

### 二、接待日程安排及人员

#### (一)日程安排表

一，接待时间□20xx年6月3—6月5日

二，接待地点：

接送机地点：牡丹江机场

下榻酒店：金鼎大酒店

参观地点：

1，公司总部

2，公司葡萄园基地

3，某某大酒店宴会厅

三，接待对象

四，接待负责人员

总负责：接待办

## 五，接待前期准备工作

- 1， 制发邀请函，邀请外宾，协调时间
- 2， 来回机票预定 ，至少提前20天预定商务高等仓
- 3， 食宿安排，至少提前半个月预定
- 4， 迎接车辆安排，迎接外宾的车是市长级别(奥迪a6级别)

总经理自行开车

2)确定接待场所并预约(根据客户人数，级别确定接待场所预定在会议室)

## 7， 会场整理及布置

1)提前30分钟清洁并布置会场，保持会场整齐有序，空气清新

8， 联系陪同人员，讲解员

9， 座谈

1) 企业宣讲(集团，产业宣传片，企业介绍ppt)

2) 技术交流(技术人员ppt讲解，互动)

4) 拍照(依重要程度，进行拍照留档)

5)

10， 葡萄园参观 会后整理(会场整理，如客户需要资料，装

袋赠送)

1) 确定参观时间，通知车间做好准备

2) 实地参观

11, 送客

六, 后期工作

1, 物资整理

及时整理会场(除特殊情况外1小时内完毕)物资到位

2, 满意度调查

通过分公司或客户反馈, 了解客户对本次参观的满意度及改进建议。

3, 总结提升

4, 宣传报道

重要客户参观(特级, 高级级别)需在24小时之内进行宣传报道。

5, 汇款跟踪

九、培训事项:

1. 礼仪小姐: 要面带微笑, 能准确有效答复贵宾提出的问题、训练欢迎语等的培训, 负责迎宾以及做好前台工作。

2. 服务员: 注意言行举止, 训练奉茶、宴请、陪车等有关服务工作。

3. 保安：负责保安工作的培训，做好车辆及人身安全的保护工作。

要求：进行为期一周的培训。

十、应急方案。

十一、附件：接待时的礼仪规范及事项

附件：接待时的礼仪规范及事项

(1)迎接来宾要面带笑容，热情大方讲究仪表和衣帽整洁，其面、手、衣履要洁净。头发、胡须不宜过长，要修剪整齐。接待到来宾时，要有专门的人员负责帮来宾提贵重的行李。

(3)介绍时，要称呼得体，为他人介绍时，必须遵守“尊者优先了解情况”的原则，在他人介绍前，先要确定双方地位尊卑，然后先介绍位卑者，再介绍尊者。

(4)宴请时，要注重来宾的饮食爱好以及习惯，以本国礼仪为主，尊者来宾风俗，切忌铺张浪费，给来宾留下不好印象。

一、时间□20xx年xx月xx日上午

二、地点：

三、参加人员

所有党委成员全体参加，重点参加人员如下：

(一)陪同调研人员

x党委书记

x党委副书记、镇长

x党委副书记、纪委书记

x党委委员、组织员

## (二) 视察点接待人员

1、视察点：(党委委员、人大主席)、(金太阳集团副总经理)、(工作人员)

2、视察点：(社区支部书记)、(社区居委会主任)、(工作人员)

3□xx村视察点□(xx村支部书记、村委会主任)、(工作人员)

4、视察点：、(工作人员)

## (三) 参加汇报人员

党委会议室：、。

## 四、具体路线

1、原绵梓路收费站等候引路：、

2、经绵梓路至x公司：视察非公企业党建，汇报人：。

3□x公司至xx社区：视察社区综合服务中心建设，汇报人：。

4□xx社区至xx村：视察远程教育站点建设和党务村务公开，汇报人：。

5□xx村至机关：视察机关文化建设和党务政务公开，汇报人：。

6、党委会议室：听取新桥镇党委政府工作汇报，汇报人：。

## 五、后勤保障、环境整治、维稳安排

1、接待总负责人：，具体负责人员通知和安排。

2、沿途各村(、)做好环境整治工作，牵头负责，具体负责各驻村干部、支部书记;机关清洁及政府接待准备，负责人。

3、维稳：安全维稳中心负责做好接待当日各村重点地段和接待点治安、维稳工作。

4、交通：城乡环境综合整治办负责做好接待日场镇车辆秩序和治安维护。

5、汇报材料：党政办负责新桥镇党委政府工作汇报材料。

6、中午就餐：党政办负责中午就餐地点安排。

猜你感兴趣

共2页，当前第2页12

## 商务活动策划案字篇五

### 1、广博的综合知识

除了掌握我国和对方国家的外贸方针政策和法律法规外!还应当了解联合国的情况。这些知识除了使你胸怀大局外还会使你在和外商的闲谈中获得对方的尊重，从而加大你在谈判中的份量”。

### 2很强的专业知识、

丰富的专业知识，熟悉产品的生产过程、性能及技术特点;熟

知某种(类)商品的市场潜力或发展前景;丰富的谈判经验及处理突发事件的能力:掌握一门外语,最好能直接用外语与对方进行谈判;掌握相关方的企业规模、经营类型和行业特点;懂得谈判的心理学和行为科学;了解谈判对手的性格特点。一名称职的商务谈判人员,在力争将自己培养成全才的同时,应当精通某个专业或领域。否则的话,对相关产品的专业知识知之甚少,就会导致在谈判技术条款时非常被动,提不出关键意见,这无疑将削弱本方的谈判实力。

综上,一名优秀的国际谈判者必须具有广博的横向知识,而且也要求谈判者有纵深的专业知识;另外还需要有一定的理论知识和丰富的谈判经验,向成功的谈判学习,更要向失败的谈判学习。只有这样,才能不断提高自身素质。进而在国际贸易中真正发挥商务谈判的作用。

国际商务谈判具有很强的复杂性,不同国家的谈判代表有着不同的社会、文化、经济、政治背景,谈判各方的价值观、思维方式、语言、宗教、风俗习惯等各不相同,因而在谈判中涉及到跨文化沟通,各国谈判人员常常表现出不同的谈判风格。国际商务谈判的这种复杂性体现在若干差异上,如语言及其方言的差异、沟通方式的差异、时间和空间概念的差异、决策结构的差异、法律制度的差异、谈判认识上的差异、经营风险的差异、谈判地点的差异等。

可以说,国际商务谈判的谈判过程就是一个不断学习的过程,这不仅包括我方自己的谈判的直接经历,也应该吸纳他国的谈判经验。这样就可以为后续的交易进行提供保障,避免发生一些常识性的错误,也有利于对外贸易的长远发展。如在远期付款交单在一些南美国家被视作承兑交单,所以最好做出明确规定,防止造成被动。通过商务谈判,不断积累贸易经验,在国际贸易中将有利于商务谈判的作用发挥到最大化。

国际贸易的发展离不开商务谈判的进行,关贸总协定前七轮谈判,大大降低了各缔约方的关税,乌拉圭回合谈判协议的

达成，促进世界贸易额增加 1000 亿美元以上，促进了国际贸易的发展。在现代国际商务谈判中，谈判的意义已经不仅仅局限于谈判的本身，不仅仅在于双方达成一致。谈判各方应本着互惠共赢的原则，通过谈判为后续贸易活动铺路，通过谈判创造更多的贸易机会，通过谈判开拓更多的国际市场，通过谈判促进国际贸易的发展。

## 商务活动策划案字篇六

主谈：公司谈判全权代表

决策人：负责重大问题的决策

技术人员：负责技术问题

法律顾问：负责法律问题(人员安排根据实际情况而定)

本行业的背景：(产品市场的供求状况，价格变动状况，未来发展趋势等)我方企业的背景：(企业规模，产品市场占有率，生产能力等)对方企业的背景：(同上)

### 1. 双方希望通过谈判得到的利益及优劣势分析

我方利益：

对方利益：

我方优势：

我方劣势：

对方优势：

对方劣势：

## 2. 谈判议题的确定(即谈判可能涉及重点问题分析):

问题1.

分析

问题2.

分析

依次类推(问题不限)

1. 最理想目标:

2. 可接受目标:

3. 最低目标:

目标可行性分析:

1. 开局

开局方案一: 采用哪种开局策略及分析

开局方案二: (同上)

2. 谈判中期策略及分析

3. 休局讨论方案(即总结前期谈判, 如有必要根据原方案进行改动)

4. 最后冲刺阶段(策略和分析)

对方故意拖延时间该如何处理等问题(自由发挥)

注：上述罗列的七个要点必须写到，其他要点可适当补充；要点具体内容除上述提到内容，其他可自由发挥。

## 商务活动策划案字篇七

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

### （一）履职尽责，主动接受人大监督

坚持把人大指导监督作为提升工作水平、改进工作作风、促进职能转变的重要途径。一是高度重视人大工作。成立以党组书记、局长xx为组长的深入实施高标准营商环境优化行动工作领导小组，制定《xx市商务局深入实施高标准营商环境优化行动工作方案》，认真落实市委人大工作会议精神、人大及其常委会的各项决议、决定和审议意见，不断创新思路，把人大代表提出的各项建议落到实处。加强对人大相关法律法规学习，提高全局上下对人大工作地位、职权、作用的认识，形成了尊重代表、支持和保障代表依法履行职责的良好环境。二是办理议案不打折扣。20xx年以来，共承办市人大代表建议案x件。对于每一件建议案，我局都高度重视，召开会议专题研究，实行办理工作目标管理责任制，明确具体承办的责任领导、责任科室、办理程序、办理方法、办理要求和办理时间，确保实现“三个百分之百”：即办复率x%、见面率x%、满意率x%。三是自觉接受人大监督。我局把联系和沟通人大代表的工作日常化、制度化，采取上门走访、召开座谈会以及邀请人大代表视察等多种形式，积极争取各级人大代表的监督指导，广泛听取他们的意见和建议，研究解决我局工作中出现的新问题、新情况。

### （二）争先创优，营商环境评价各项指标稳步增长

一是各项指标均位于全省前列。20xx年，全市外贸进出口x亿元、居全省第x位。新引进省外资金项目x个、居全省第x位；

实际到位省外资金x亿元、居全省第x位，同比增长x%□新设立外商投资企业x家，同比增长居全省第x位；  
实际吸收外资x亿美元，同比增长x%□居全省第x位；  
合同外资x亿美元、居全省第x位，同比增长x亿美元、居全省第x位。今年x—x月份，全市外贸进出口x亿元、居全省第x位。  
新引进省外资金项目x个、居全省第x位；  
实际到位省外资金x亿元、居全省第x位。全市商务部口径实际到位外资x万美元，同比增加x万美元、增速居全省第x位；  
省口径实际吸收外资x亿美元、居全省第x位，同比增长x%□居全省第x位。二是招商引资成效明显。相继起草并以市委或市政府文件出台□xx市招商引资优惠支持办法□□xx市促进外资增长的实施意见□□xx市“7+x”招商引资工作机制》等文件。今年以来，先后举办百名浙商、湘商、苏商进xx系列活动，总投资x亿元的东旭·xx光电显示材料产业园等一批大项目、好项目顺利签约。全省重大项目建设暨“三个一批”推进会，我市上报x个拟签约项目，总投资x亿元，经省商务厅筛选，最终确定会上集中签约项目x个，均为亿元以上项目，总投资x亿元，个数和签约金额均居全省第x位。三是外贸外资平稳发展。严格落实“首席服务官”制度，深入研究并宣贯《中华人民共和国外商投资法》，坚持内外资一致原则，切实保护外商投资合法权益□20xx年以来，共为全市外经贸企业争取各类资金近x万元，尤其是今年，面对灾情和疫情双重影响，我局共争取国家级和省级资金x万元。其中，城乡小商户帮扶救助资金20xx万元；  
外经贸发展专项资金x万元；  
农产品供应链资金x万元；  
外贸发展专项资金x万元；  
帮助科瑞森和武陟对外劳务平台争取x万元；  
帮助宝武综合物流园争取x万元。

### （三）强化担当，坚持依法行政

市商务局坚持把依法行政作为工作生命线，把维护社会公平正义作为优化营商环境的出发点和落脚点，深入推进放管服改革，提升政务服务水平，加大事项办理提质提效力度，深入推进营商环境优化工作。一是商务执法务求规范高效。健全落实“双随机、一公开”监管工作制度，完善随机抽查事项清单、检查对象、检查人员信息库，不定期召开部门联席会议和系统工作会议，组织开展成品油质量专项整治，严格成品油进货登记、“进销存”台帐管理，累计出动执法车辆x台次，出动执法人员x余人次，检查加油站x家次。二是政务服务务求精简便利。按照国务院“四级四同”要求，全面排查商务领域在事项办理、行政执法等环节中存在的 unreasonable 限制和隐性壁垒，清理了x项中介服务，取消了x个证明事项，实现了“事项办理时限压减2/3以上、行政许可类事项即办件占比达到x%以上、不见面审批事项占比达到x%以上、监管事项主项覆盖率达到x%以上”等目标。三是进一步办事指南规范。对所有政务服务事项进行梳理，并制定政务服务事项办事指南、办理规程，对经常办理的成品油零售经营资格、对外贸易备案登记、二手车交易市场备案等事项进行明确，并将办事指南及地址做成二维码，在窗口展示，让企业办理一看即知。

一是政策宣讲力度需进一步加强。随着经济社会发展，以及全国“放管服”改革的逐步深入，各市场准入条件逐步放宽放开，许多政策变化更新较快，政策宣讲渠道不够广泛，企业了解政策存在滞后现象。二是招商引资力量在全省偏弱。市级层面未设立专门的招商机构，招商引资工作队伍力量较其他兄弟地市偏弱。

下一步，我们将以此次营商环境评议为契机，自觉接受人大监督指导，聚焦经济高质量发展，以开展好“万人助万企”“入户访民情、我来办实事”“懂业务、守规矩、真落实”等活动为抓手，进一步优化营商环境，以商务的出彩，成就xx的更加出彩。一是自觉接受人大监督。认真执行人大

决议，大项工作、重大活动，及时向人大常委会报告，主动邀请人大领导视察、监督和指导。加强与人大代表沟通，广泛听取社会各界的意见和建议，切实把商务局工作置于人大常委会及人大代表的监督之下。对于人大有关商务工作的决定和议案，不折不扣地贯彻执行，认真办理，切实将各项要求落到实处。二是持续深化“放管服”改革。严格贯彻落实《外商投资法》，全面实施“一网通办”“最多跑一次改革”，简化办事流程，进一步压缩办事时限。推进国际贸易“单一窗口”大通关建设，全面提升贸易便利化水平。三是不断提升外向型经济水平。制定“四图四拜访”招商工作机制，根据“四张图谱”确定“四个拜访”重点方向和路线图，重点实施小分队招商、产业招商等。坚持周动态、月通报、季排名、1/3时间外出招商等制度，切实提高招商实效。四是加强商务领域企业服务。大力开展“万人助万企”活动，切实承担起“万人助万企”第三工作组组长单位职责，做好温县、博爱以及所分包的沁阳x家企业帮扶工作。同时，发挥企业融资与招商功能服务专班作用，帮助企业解决融资难题。研究制定支持外贸企业发展措施，尽快出台全市商贸服务业提质增效工作方案，着力引进外贸综合服务企业。重点筹办好首届易物大会，联合中国食品土畜进出口商会举办首届中国羊剪绒博览会。适时重启因汛情和疫情中断的“钜惠夏季·火热xx”促消费活动，尽快开展汽车促消活动。重点跟踪指导xx申报国家市场采购贸易方式试点和外贸转型升级基地，指导xx经开区申报国家级经开区。

;