

最新商务谈判的计划书方案(通用5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

商务谈判的计划书方案篇一

说明：

所谓商务谈判是指不同的经济实体各方为了自身的经济利益和满足对方的需要，通过沟通、协商、妥协、合作、策略等各种方式，把可能的商机确定下来的活动过程。商务谈判计划书是谈判者的行动指南，可以帮助谈判负责人及团队成员明确谈判目标、个人职责、详细流程、谈判策略以及可能出现的各种问题，为成功谈判奠定坚实基础。一般商务谈判计划书撰写的内容包括：商务谈判的背景、主题、目标、程序及具体策略、议程、人员分工、资料准备、应急预案制定、模拟谈判等九个部分。

项目主要内容及要求一、谈判背景

双方公司背景、双方利益及优劣势分析、人员分析及相关背景资料分析（尽可能的简明扼要，突出关键结论与谈判前获取的重要信息，详细分析可以附件形式体现）

二、谈判主题

明确本次谈判的核心主题。

三、谈判目标（分三个层次）

1. 战略目标（理想目标）。

2. 可接受目标。

3. 底线目标。

四、谈判程序及具体策略根据谈判目标以及以上的背景资料、双方优劣势分析，拟定实现目标所采取的基本途径和策略。谈判策略包括：开局策略、报价策略、磋商策略、成交策略、让步策略、打破僵局策略、进攻策略、防守策略、语言策略等等。可以从开局、中期、休局、结束四个阶段予以展开设计，尤其是就可能出现的焦点问题，提出有效的谈判策略。

五、谈判议程

谈判时间与进度安排、谈判地点安排、不同议题的合理安排（主要指时间控制、时机选择），具体以通则议程与细则议程两种形式体现。

商务谈判的计划书方案篇二

1、甲方公司(中国进出口贸易公司)分析

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。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:12月30日~1月5日。

4、谈判方式:正式小组谈判。

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

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

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。

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

一、策划书名称

尽可能具体的写出策划名称，如“×年×月××大学××活动策划书”，置于页面中央，当然可以写出正标题后将此作为副标题写在下面。

二、活动背景：

这部分内容应根据策划书的特点在以下项目中选取内容重点阐述；具体项目有：基本情况简介、主要执行对象、近期状况、组织部门、活动开展原因、社会影响、以及相关目的动机。其次应说明问题的环境特征，主要考虑环境的内在优势、弱点、机会及威胁等因素，对其作好全面的分析(swot分析)，将内容重点放在环境分析的各项因素上，对过去现在的情况进行详细的描述，并通过对情况的预测制定计划。如环境不明，则应该通过调查研究等方式进行分析加以补充。

三、活动目的、意义和目标：

四、资源需要：

列出所需人力资源，物力资源，包括使用的地方，如教室或使用活动中心都详细列出。可以列为已有资源和需要资源两部分。

五、活动开展：

作为策划的正文部分，表现方式要简洁明了，使人容易理解，但表述方面要力求详尽，写出每一点能设想到的东西，没有遗漏。在此部分中，不仅仅局限于用文字表述，也可适当加入统计图表等；对策划的各工作项目，应按照时间的先后顺序排列，绘制实施时间表有助于方案核查。人员的组织配置、活动对象、相应权责及时间地点也应在这部分加以说明，执行的应变程序也应该在这部分加以考虑。

这里可以提供一些参考方面：会场布置、接待室、嘉宾座次、赞助方式、合同协议、媒体支持、校园宣传、广告制作、主持、领导讲话、司仪、会场服务、电子背景、灯光、音响、摄像、信息联络、技术支持、秩序维持、衣着、指挥中心、现场气氛调节、接送车辆、活动后清理人员、合影、餐饮招待、后续联络等。请根据实情自行调节。

六、经费预算：

活动的各项费用在根据实际情况进行具体、周密的计算后，用清晰明了的形式列出。

七、活动中应注意的问题及细节：

内外环境的变化，不可避免的会给方案的执行带来一些不确定性

因素，因此，当环境变化时是否有应变措施，损失的概率是多少，造成的损失多大，应急措施等也应在策划中加以说明。

八、活动负责人及主要参与者：

注明组织者、参与者姓名、嘉宾、单位(如果是小组策划应注明小组名称、负责人)。

商务谈判的计划书方案篇三

一：谈判双方背景。

(我方(甲方)：一个要买鞋子的消费者。乙方：卖鞋子的商家。)

甲方：由于目前的鞋子穿的都要烂了所以不得不再买一双鞋子，但是其困难之处就在他只能提供130块钱买一双鞋子，而且是一双篮球鞋。要知道篮球鞋想用130块钱买下来不是那么容易的，所以他决定要利用其谈判课上学的知识来进行一次生活化的谈判。为其能够买的一双篮球鞋。

甲方：一家卖鞋子的商家，其鞋子的种类应有尽有，可谓商品琳琅满目呀，当然这个商家不是什么专卖店，为了提高我谈判的成功性我选择了洪城的一家鞋子批发店。

二：谈判主题

甲方向乙方购买一双篮球鞋

三：谈判主要人员

主谈：饶伟峰，本次谈判的全权负责人。

决策者：饶伟峰，决定是否买鞋子的决策者。

技术顾问：王荧荧，负责向商家说明130价位的合理性。

四：双方利益及优劣势分析

我方核心利益：用自己之前控制的价格买到一双合适的，质量好的，款式较新的篮球鞋。

乙方的核心利益：以最高的售价出售商品，以达到利益的最大化。

我方优势：卖鞋的商家千千万，干嘛非要选你家。

我方劣势：脚上没有鞋子穿了，要尽快解决脚的温饱问题。

乙方优势：其鞋子品种多质量好信誉高。

乙方劣势：竞争对手多，要尽可能的留住目标顾客。

五：谈判目标

1：和平谈判，按我方的采购条件达成收购协议。

报价：130能少的话更好就在当日一手交钱一手拿货

六：程序及具体策略

1：感情交流式开局策略把对方引入较融洽的谈判气氛中，创造互利共赢的模式。

2：采取进攻式开局策略：营造低调谈判气氛，明确指出有多家商家竞争，开出120元的报价，以制造心理优势，使对方处于主动地位。

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，把握住谈判的节奏和进程，从而

占据主动。

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) 软硬兼施，暗示对方若与我方协议失败，我方将立即与其它鞋子商家谈判。

最后的阶段

1) 最好把握底线，：适时运用折中调和策略，把握严格最后让步的幅度，在适宜的时机提出最终报价，使用最后通牒策略。

2) 达成协议，并说明下次有生意一定会再来的。给对方心理上的舒适，并说明还会带生意来之类的好话。

商务谈判的计划书方案篇四

谈判地点：福州外语外贸学院

主方：福州外语外贸学院客方：海明电脑有限公司

一、谈判目的：

以合理的价格从海明公司购买电脑，实现共赢，并建立起长期的合作关系。

二、谈判背景

福州外语外贸学院建校之初，准备建立两个学生计算机机房，需要购置清华同方台式电脑100台，欲向海明电脑有限公司购买。海明电脑有限公司派5名代表抵达福州外语外贸学院。由于第一次谈判并未对细节达成一致，校方决定在福一大酒店

展开第二次谈判。

三、谈判主题及内容

2、维护公司的良好形象，取得对方公司的信赖并建立长期买卖关系。

四、双方优势和劣势分析

对方优势：

1、电脑质量好，配置高；

2、在世界是一个覆盖面广、有大较有影响的网络集团对方劣势：可供我们选择的电脑品牌较多，竞争较大。我方优势：可供选择的电脑品牌较多。

我方劣势：急需这批电脑，迫切与我方合作，否则将可能对公司造成更大损失

五、谈判人员分析

（一）我方人员分析

1、首席谈判代表庄婷婷：我方主谈，是本次谈判我方的最终拍板人。

2、辅助谈判肖凌惠：我方辅助谈判，能根据公司的需要进行交涉，并为我校争取最大的利益，创新思维强，是一名出色的公关交人员。

3财务顾问叶莉莉：本校优秀财务计算员，熟悉市场行情，熟悉业务办理过程是一名出色的助手。

4、技术顾问林宁：分析双方分歧与差距，与对方进行专业方

面的磋商，向对方提出相关专业问题的建议，为最后决策提供佐证，阐明己方参加谈判的意愿。

5、记录员陈细玉：本校采购经理秘书，负责准确、完整、及时地记录谈判内容，草拟文件及相关条款。

6、法律顾问林俊：本公司优秀的法律顾问，同样熟悉相关法律法规，同时谈判经验丰富，较了解谈判者的心理。

（二）客方人员分析

谈判负责人a□是本次谈判客方的最终拍板人、

计较，善于谈价。

4、公关部经理d□逻辑思维强，善于公关与交际。

5、财务部经理e:熟悉市场行情、价格形势，善于和顾客谈价。

六、谈判的方法及策略：

（一）谈判方法

1、角色策略

首席谈判代表庄婷婷，公关部代表扮演红脸，技术代表扮演强硬派，销售代表扮演清道夫，记录员扮演白脸。

2、开局阶段：

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。如称赞女士漂亮，有气质，使得客方心理

上得到满足，感觉自己受到谈判方的重视，以期待其因此减弱对服务要求和价格的挑剔。

方案二：一致式开局

我方与乙方本着利益双赢的原则，在谈判开局阶段，以互利互惠的谈判意识，相互协调双方之间的利益关系，向对方传递合作的信息，促成谈判顺利进行。

3、报价阶段：

运输方式：海明公司派送货车运输，一次到货。

付款方式：合同签订后第一个月全额的40%，第二个月付30%，第三个月付30%、

（2）优势情境下的谈判策略：

策略一：先苦后甜策略：先用苛刻的条件（可在价格、质量、包装、运输条件交货期限支付方式等提出苛刻条件）让对方产生疑虑、压抑的心情，以价低对手的期望值，然后在实际谈判中逐步给予优惠或让步，使对方的心理得到满足从而达到我们的目的。

策略二：声东击西策略：当对方提出的价格让我们满意时并且在底价之下，且看对方有反悔之势时，有意识的将切磋的议题引导到无关紧要的话题上（例如公司的运营情况、市场扩张的愿景）故作声势，转移对方注意力，以实现自觉地谈判目标。

（3）劣势情景下谈判策略

策略一：吹毛求疵策略：当对方提出的价格或者其他要求过高时，我方讲针对对方的产品和相关问题，再三故意的挑毛

病使对方的信心降低，从而做出让步。

(4) 均势情境下谈判策略策略一：车轮战。

首席谈判代表、辅助谈判、财务顾问、技术代表轮番上阵，如在谈判负责人价格谈不妥时，转而谈于我方比较有利的购买方案；在对方提价时，技术顾问提出相关电脑技术难点。

策略二：连环马。

坚持卖方加价的同时我方也要降价价，条件互换、价格折中。

(5) 谈判僵局策略：

策略一：以退为进策略：当谈判陷入僵局时，如果对电脑同业竞争企业有了全面了解，对双方的利益所在又把握得恰当准确，那么就以灵活的方式在某些方面采取退让的策略，去换取另外一些方面的利益。策略二：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，适当时，也可利用回头客的方式给予一定的回报。

4、成交阶段策略：

策略一：代绘蓝图策略：讲出与我方合作后获得的利益，从而让对方放弃最后议题的强硬要价。

策略二：不遗余“利”策略：在双方交易内容大致确定时及快签约的

商务谈判的计划书方案篇五

二、谈判团队组成(甲方或买方： 乙方或卖方：)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)

三、谈判前期调查

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)

四、双方利益及优劣势分析

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)

五、谈判目标

1. 最理想目标:

2. 可接受目标:

3. 最低目标:

目标可行性分析:

六、程序及谈判策略

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)

七、制定应急方案(谈判中可能遭遇那些困难? 如何解决?)
如遇谈判僵局该如何处理

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。