

# 最新谈判具体方案(模板5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 谈判具体方案篇一

高度关注 h 商品价格 商品数量

商品质量 社会反应

商品数量 商品价格 中度关注 m 商品包装 商品质量

社会反映 商品包装 低度关注 l 对方能力 对方能力

我方价格问题对对方商品质量，我方商品包装对对方商品数量，我方商品质量对对方社会反应，我方商品数量对对方商品价格。

## 2、开局阶段策略

方案一：协商式开局策略。以协商、肯定的语言进行陈述，使对方对我方产生好感，便于双方对谈判的理解，产生“一致性”的感觉，从而使谈判双方在友好、愉快的气氛中展开谈判工作。由于双方过去没有商务上的往来，第一次接触，希望有一个好的开端。要多用外交礼节性语言、中性话题，使双方在平等、合作的气氛中开局。姿态上应该不卑不亢，沉稳中不失热情，自信但不自傲，把握住分寸，顺利打开局面。

方案二：进攻时开局策略。营造低调谈判气氛，指出我方的优势，令对方产生信赖感，使我方处于主动地位。

## 报价阶段策略

### 3.1 报价先后顺序的确定

报价时机策略中采取先报价策略，在谈判力相当或强于对方的谈判中，先报价，有利于我方划定一条基准线，最终协议将在这个范围内达成，同时还会有利于我方掌握成交条件。

### 3.2 报价策略的选择

采用价格起点策略，先提出一个低于我方实际要求的价格作为谈判的起点，在谈判过程中以让利来吸引卖方，试图从价格上先击败参与竞争的同类对手，然后与卖方进行真正的谈判，迫使其让步，达到自己的目的。

同时采用差别报价策略，针对客户性质、购买数量、交易时间、支付方式等方面，采取不同的报价策略，尤其对新顾客，为开拓新市场，可以给予适当让价。

### 3.3 讨价还价阶段策略

采用投石问路技巧，我方有意提出一些假设条件，通过对方的反应和回答来琢磨对方的意向，抓住有利时机达成交易，弄清对方虚实，尽可能得到一些通常不易获得的资料，例如，“如果我们购买的数量增加一倍，你方的价格是多少？”，“如果我们提供包装材料，你方的价格是多少？”，“如果我方承担运输费用，你方的价格是多少？”

## 4、让步的幅度设计

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。我方作为买方，相对卖方而言可以做出递增式小幅度让步。虽然在让步，但要让对方明确，我方的让步幅度是越来越小了。在内容上，采取批量订货，我方可以扩大购买力度。明确我方可以和对方达成长期合作伙伴。在支付方式上，可以改分期付款为一次性结清等。

## 5、谈判总体策略

采用先苦后甜策略，想要周生记在价格上给些折扣，但又估计自己如果不在数量上做相应的让步，对方恐怕难以接受这个要求。除了价格外，同时在其他几个方面提出较为苛刻的条款，作为洽谈的蓝本，如单位鸡爪的重量、运输条件、交货期限、支付条件等方面。在针对这些条款进行讨价还价的过程中，有意让卖方感到，我方愿意在其他多项交易条件上做出让步，迫使卖方在价格上让步。

## 谈判具体方案篇二

(一段模拟对话，例如如何价格运用语言表达语句、策略)

我方：“这个柜台就是专门为贵单位精心设计的。如果你们不满意的话，我们可以协商修改布局。”

(采用换位思考，涉及有利条件的时候强调对方“你”)

对方：“感谢你们考虑的如此周到。”

我方：“此柜台是经过市场调研，最醒目且销量最好的位置。而且我们沃尔玛不收取任何进场费，你看进价是否能再低点？”

(采用借助式发问，借第三方影响对方判断。并且采用退一步进两步的原则。)

对方：“如果你们能再多20%的进货量，我们可以考虑单价降低。”

(采用if条件 +模糊语句)

了解到对方所降单价为我方价格目标之内，于是双方签订合同。

## 谈判具体方案篇三

会议纪要不同于会议记录，会议纪要对企事业单位、机关团体都适用，你知道合同谈判的会议纪要有什么格式要求吗?下面本站小编给大家介绍关于合同谈判会议纪要格式范文的相关资料，仅供参考!!

会议地点：孝昌联通公司5楼小会议室

主持人：卢杰(乙方) 记录人：付鹏(乙方)

谈判双方人员：

出租方(甲方)：

卢旺达，李明

承租方(乙方)：

丁春华(孝昌联通公司副总)

黎炜(孝昌联通公司纪检组长)

卢杰(孝昌联通公司渠道管理员)

娄萍(孝昌联通公司市场部经理)

徐龙(孝昌联通公司建设维护部经理)

易华(孝昌联通公司综合办公室主任)

李娜(孝昌联通公司会计)

付鹏(孝昌联通公司市场部项目经理)

谈判会议内容:

一、甲方陈述意见: 甲方将孝昌县隽水镇隽水大道225号四个门档(210平米)租予乙方;四个门档年租金28万,以后租金年递增10%,租赁期5年,并要求联通公司承担部分原租户装修损失和搬迁费用。

二、乙方陈述意见: 因周边单个门档(40-50平方)租金一般为5万元(不含税金)上下,我认为应参照此行情,要求租金降到单个门档年租金6万元且甲方提供税票,年租增幅以6%为宜;因原租户退出引起的装修损失和搬迁费用,联通公司没有接受承担的惯例。

三、甲乙双方共同意见:

经甲乙双方多轮坦诚协商,达成如下一致意见:

1. 房屋租金按年结算[] 20xx.6.1日至20xx.12.31租金为贰拾万元整(小写20xx00元)[]20xx.1.1日至20xx.12.31租金为贰拾伍万玖仟贰佰元整(小写259200元),以后三年内租金按前一年的基数的8%进行递增,如下表:

2. 原租户退出过程中,产生的任何其他纠纷,均由甲方自行处理,乙方概不负责;

3. 要求甲方按时交房,不得影响乙方进场装修。如甲方不能

及时交房，需按两倍日租给予乙方赔偿。

四、本谈判纪要作为合同附件，与合同具有同等法律效力。

甲方参会人员签字：

乙方参会人员签字：

投标邀请编号： 内容：

日期： 年 月 日 地点：

参加人员： 甲方：

双方就该项目的工作范围、服务标准、验收程序、合同价格等内容进行了澄清、谈判，就以

下内容达成一致，现纪要如下：

- 1、 工作范围：针对花园小区进行绿化及车场改造。
- 2、 双方就工程维修范围，施工技术要求及质量标准达成一致。
- 3、 工程工期：自合同签订之日起 至合同签订之日后40日内
- 4、 本工程的质量保修期为12个月。
- 5、 合同价款：本合同以实际工程量进行结算，结算金额不得超过总造价 万元。
- 6、 付款方式：发包人确认竣工结算报告之日起7日内，发包人向承包人支付工程竣工结算价款总额的95% 。剩余5%作为工程质保金，一年后无工程质量问题后返还。

甲方：渤海石油物业管理公司 乙方：天津滨海延发建筑装饰

工程有限公司 技术人员：

商务人员：

\*有限公司会议纪要

20xx年第期

文件编号：

会议主题： 合同谈判

会议时间□20xx年4月28日

会议主持：

整理人：

主要内容：

20xx年4月28日，在，就有关\*\*市天然气利用工程下穿京广铁路工程事宜，公司与建筑勘察设计研究院分院(以下简称设计院)商谈穿越工程总承包的有关事宜。

参加会议的有

会议上首先设计院对工程施工设计、工程费用及总承包报价进行了介绍，公司与设计院就设计方案、总承包费用进行商谈，会议达成以下事项：

- 1、工程费用涉及的各项取费，设计院应向公司提供相应收费标准的支持性文件。
- 2、有关工程中监理费用的支付问题，确定由总承包单位支付。

- 3、考虑到铁路两侧工程的接驳问题，请设计院尽快完成临时征地图报送公司。
- 4、由于顶进涵长较长，建安费较高，建议设计院进一步与铁路管理部门落实可否缩短涵长，节约工程投资。
- 5、有关出发井、接收井与两侧管道敷设、施工工艺的协调问题。
- 6、有关施工便道问题，请设计院尽快多做几个方案，报送公司。
- 7、初步确定总承包费用(包含设计、施工、监理，不含便道)不超过\*万元，折合8.22万元/横延米，因个别费用计算的依据问题，建议确认收费文件后，再次进行谈判。

## 谈判具体方案篇四

- 1、首席谈判代表：掌控谈判全局，监督谈判程序，把握谈判进程；组织协调专业人员和谈判团队的意见，决定谈判过程中的重要事项，有领导权和决策权；汇报谈判工作，代表单位签约。
- 2、商务代表：即专业谈判人员，阐述己方谈判的目的和条件，了解对方的目的和条件，找出双方的分歧和差距；与对方进行商务谈判细节的磋商；向首席代表提出谈判的基本思路和财务分析意见；修改草拟谈判文书的有关条款。
- 3、法律代表：确认对方经济组织的法人地位，监督谈判在法律许可的范围内进行，检查谈判文件的合法性、真实性和完整性，草拟相关的法律文件。
- 4、财务代表：对谈判中的价格核算、支付条件、支付方式、

结算货币等与财务相关的问题进行把关。

5、技术代表：负责对有关生产技术，食品安全检测，质量标准，产品验收，技术服务等问题的谈判，也可为谈判中的价格决策做技术顾问。

6、记录员：准确、完整、及时地记录和整理谈判内容。

### 三、谈判目标

## 谈判具体方案篇五

### 1.1 优势：

品牌知名度高，进入沃尔玛超市，意味着品牌信誉度与美誉度的进一步提高，销售量的增加。我方不向供应商收取回扣，不收取进场费，并且同供应商一起分析成本结构，帮助供应商改进工艺，提高质量，降低劳动力成本，控制存货，共同找出降低成本的有效途径。

资产实力强，沃尔玛是大型仓储超市，是一个资产超过2000亿美元的公司，具有很强的规模经营优势，并且注重节省开支，致力于降低经营成本，使其更具有竞争力。为重要供应商提供合理货物摆放空间，并且还允许供应商自行设计，布置自己商品的展示区，旨在营造一种更具吸引力，更具专业化的购物环境。

### 1.2 劣势：

沃尔玛采取天天平价，让利销售，特惠商品，给供应商提供的报价偏低。

对方优劣势

## 2.1 优势

周生记鸡爪作为湖州特有的小吃，每天都会供不应求，消费者对鸡爪的评价很高。

## 2.2 劣势

在湖州市区仅三家周生记零售实体店，并且只销售当天的熟食卤味包括鸡爪，作为特产送礼不便，所放时间不持久。

交通不便，店门口没有停车场，不方便消费者停留。

特产仅湖州地区比较知名，知名度不够普及。

业务不够多。

## 宏观市场环境分析

零售业是一个残酷的行业。在过去的30年里，几乎没有哪个行业像零售业这样发生了如此巨大的变化，每一次的销售规划、定价和促销决定都被竞争者模仿。如今各大菜市场规范化，收取农民摊位费，使得菜场农民的菜不再便宜，菜市场的营业时间不如超市长，满足不了下班晚的城市白领，超市的普遍普及，促进了市民消费水平，而随着各大超市的成立，市场逐渐多元化，竞争压力可想而知。

## 六、谈判时间