最新卖房谈判策划方案(精选5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

卖房谈判策划方案篇一

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x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。

卖房谈判策划方案篇二

为了让我校大学生更多的了解商务贸易知识，决定4-5月举办第二届模拟商务谈判大赛，湖北科技职业学院商务协会负责承办，作为湖北科技职业学院科技文化节技能竞赛的一个重要项目，提高同学们商务谈判的知识和运用能力，促进商务能力和创业能力的提高。为更好地开展本次大赛，制订本计划。

卖房谈判策划方案篇三

1、客方使用借题发挥策略，对主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，必要时可指出客方的策略本质，并声明，客方的策略影响谈判进程。

2、以合同成交

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。双方以合理条件取得谈判的成功，实现双赢，双方能够友好的结束谈判，获得成功，实现长期友好合作。

卖房谈判策划方案篇四

我方核心利益：1、要求对方已尽可能低的价格达成协议，并提供优质的售后服务。

2、尽快交货并完成安装调试。

2、探索与拓展与对方建立长期合作关系。

商务谈判策划书对方利益：尽可能高的要价，与我方建立长期合作关系。

前景，对方与我方无法达成合作将会把蛋糕拱手送给竞争对手，对其造成

巨大损失

我方劣势：1、急需使用电教室，在较近范围内，有实力的电脑厂商不多

2、对方延迟交货对我学院在教学质量，学生家长口碑的影响

3、影响学院长期建设的发展规划。

对方优势：1、强大的自身技术服务实力，良好的社会口碑。

2、在电脑领域市场份额领先。

对方劣势：在学校市场中缺乏突破口，学校市场份额不够。竞争对手众多。

卖房谈判策划方案篇五

1、若此次谈判不顺利，使得h集团电器入驻不及时，将会造成产品积压，将使市场占有率得不到很好控制，对h集团造成巨大经济损失。2、竞争对手多。对方优势：

1、是广州市最有实力的电器公司之一，具有16年大型电器商场的综合营销经验，电器经营品种达1万多种，拥有300多个国内外知名品牌的客户资源，是中外电器客商在广州地区必争的合作伙伴，在消费者当中有着良好的口碑。2、在时间和谈判上掌握着主动权，可以有时间与对方进行谈判和周旋，以达到我们的谈判目的。对方劣势：

1、遵循中高档的产品定位，产品价格过高，消费人群位于中高收入者，不利于产品推广。

2、电子商务的发展以及企业自建销售渠道，可能影响g电器公司的市场空间。