

商务谈判比赛流程 商务谈判方案(汇总5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

商务谈判比赛流程篇一

食堂是大学的重要组成部分，在同学们的日常生活中有着无可替代的位置。

但是从大一到大三，同学们逐渐失去了对食堂的兴趣，在食堂吃饭的次数也少了，校园周边餐馆逐渐火爆起，来大家纷纷抱怨食堂菜价不合理，饭菜的质量不如人意，还有对食堂服务态度及卫生条件的不满，尤其是李园食堂的平均饭菜价格均高出大食堂不少，因此为了广大同学的切身利益，并提高食堂的饭菜质量和服务水平，我们认为有必要派出学生代表同学校后勤部负责人进行谈判以解决广大同学的日益高涨的呼声，特制订以下谈判策划书：

：双方互利共赢，坦诚相待。

：湖北汽车工业学院第四教学楼会议室

□20xx年11月28日

：食堂的饭菜价格、服务质量及卫生问题。

(1) 最高目标：食堂菜价减半，米饭免费。

(2) 期望目标：食堂降低饭菜价格，提高服务质量，改善卫生条件。尽量减小双方的损失，并维护双方长期合作关系，减少学生的抱怨，缓和学生和食堂之间矛盾，消除学生对食堂的误解。

甲方：湖北汽车工业学院经济管理学院

学生代表：吴佳娱、周伟、姚凤、李晓梅、刘素、肖沛林、董超

乙方：湖北汽车工业学院食堂后勤部负责人代表。

：谈判是为了实现双方的互利互惠，选择双赢谈判理念。

商务谈判比赛流程篇二

甲方□nuc公司董事会

乙方□nuc公司市场拓展部

nuc是美国一家塑模公司，其内部决议非常民主，长将谈判制度运用到本公司的内部利益的解决上□nuc公司市场拓展部认为塑模公司应该通过“增加销售队伍”而不是“削价”来扩大销售。这让董事会有些犹豫。不过，不管怎样，董事会热切盼望扩大销量，因此必须要做点什么。位于加州的塑模公司是塑压模具行业的领先企业，提供超过200个不同的塑模机械产品，但是每个顾客很少一年购买多于30种。塑模公司的产品卖给塑胶制造商来扩大生产或替换旧机器。自1966年成立以来，公司稳步增长，现在年销售额达到了5千万美元。

全美一共有12家同类公司，另外还有来自日本、德国和瑞典的国际竞争者。不过塑模公司很少在美国西岸感受到它们的威胁。很明显来自国外的竞争者多半依靠工厂的办事处，这在贴近客户，迅速反应上面和本土公司差了一截。12个美国

本土公司规模大致相当，产品也类似。每个都有自己的势力范围。其中6个在东部，4个在中西部，2个(包括塑模公司)在西岸。它们的产品价格相当，并且成交方式都是工厂交货。由于前两年市场需求还算强劲，各公司都保持满意的均衡并避免价格战。实际上价格战在这行并不有效——20xx年前有家公司这么干过，结果大家迅速把价格降低到同样水平而整体销量根本没有增加。几年后，价格慢慢又回升到以前的水平了。

塑模公司的销售主要靠6个公司销售代表。每年他们包括工资、红利、旅行、招待的费用统共是66万美元。当一个销售代表即将和顾客达成交易的时候，塑模公司会派遣两个销售工程师前去协助技术性问题，每个工程师一年的开销是12万美元。有时候公司也会在行业杂志上打广告(不超过5万美元)，或者参加展销会。它也有个简单的internet主页，但主要的销售渠道还是这些业务代表。在西岸以外的市场签定的合同，代表会获得4%的红利——但这种情况很少见。

董事会感到危机的是整个行业开始萎缩，董事会不希望塑模公司的绝对销售额受到影响。董事会开始考虑加入西岸以外的市场竞争，因为那里有更巨大的市场潜力。塑模公司的产品被同行和买家公认品质优越，但是并没有到可以让顾客愿意多付钱的地步。实际上，只有在相同价格下，塑模公司才能赢得合同。塑模机械平均价格是每台fob22万美元，运费从3000到4000美元不等，从西岸到东部还要更贵些。

董事会的想法是让塑模公司来吸收这些运费，董事会指望这样可以被避免认为塑模公司要展开价格战，因为产品价格并没有降低，虽然公司的纯利将减少。

市场拓展部对此并不赞同。他们觉得这会挑起削价的战火，甚至会从东部和中西部蔓延到西岸大本营。他们的建议是多雇佣销售代表去打开中西部和东部的市场，通过提高销售质量而不是降低价格来扩大销量。他们强调增加中西部和东部

的销售力量非常重要，因为那里的同行更多，竞争也更加激烈，因此频繁而开销巨大的招待会恐怕不可避免。相比之下，西岸就要平静得多，两家企业相安无事，而其他竞争者在西岸只设有办事处，而没有专门的销售队伍，所以一直没什么大起色。

董事会觉得市场拓展部的话有些道理，但是拿不准在不景气的情况下用这么多钱去扩大销量是否得不偿失。再说，董事会感觉到竞争模式很快就要有翻天覆地的变化，国际竞争越来越强，新技术新产品将层出不穷对现有产品构成巨大威胁。董事会希望自己能做个行业领先者而不是跟随者。不过市场拓展部关于其他市场的竞争要比西岸激烈得多的观点让董事会印象深刻，所以现在董事会举棋不定。

但为了公司的长远利益，董事会决定按公司传统，将将于近期举行一场与市场拓展部的谈判以解决问题。

谈判目标：解决公司问题，谋求公司长远发展！

商务谈判比赛流程篇三

谈判乙方□xx达贝尔公司

1□xxxxxx电梯有限公司电梯产品占国内产量的50%，是国内同行业中的佼佼者。当该公司与美国合资兴建有限公司一事一经立项，即预先做好了充分的准备工作。首先，上海迅通电梯有限公司派人赴美国实地考察，在综合评判的基础上，共同编制了可行性研究报告。回国后，又专门挑选和组织了一个谈判班子，包括从上级部门请来参与谈判的参谋和从律师事务所聘来的项目法律顾问，为该项目的谈判奠定了一个良好的基础。

2□xx达贝尔公司是美国电梯行业的第一大公司，是享有盛名的大公司，在世界上有100多个分公司，他们的电梯产品行销

全世界。在谈判之前，美方对国际、国内的市场做了充分的调查了解，进行了全面深入的可行性研究。他们还特别对中方的合作伙伴做了详细的分析和了解，全面掌握了与谈判有关的各种信息和资料，并在此基础上，组织了一个精干的谈判班子，该班子由公司董事长兼首席法律顾问充当主谈人。

3、此次项目投资大，且达贝尔公司是享有盛名的大公司，对中方的意义非同小可。另外美国达贝尔公司的目光是长远的，此次来中国谈判，事先做过充分的可行性调查研究，此项目旨在打开中国市场，并且在合资企业的股份多于中方。XXXXXX电梯有限公司是其最合适的合作伙伴，因为无论从技术到产品都是国内第一流的，如果美方在中国的第一个合作项目失败，再想在中国投资合办企业就比较困难了。

1、在中美合资谈判中，首先遇到的就是合资企业的名称问题，美方建议定名为"XXXX电梯中国有限公司"，但遭到中方的反对。请陈述反对理由，并商讨一个兼顾双方利益而且对双方都最为有利的一个名称。

2、关于产品销售问题，在该项目的可行性研究中曾有两处提到：一是"美方负责包销出口量的25%，其余75%在国内销售"；二是"合资公司出口渠道为达贝尔公司、合资公司和中国外贸公司"。双方在这一表述的理解上产生了分歧。这种理解上的分歧，构成了谈判的严重障碍。美方对此表述的理解是：许可产品(用外方技术生产的产品)只能由达贝尔独家出口25%，一点也不能多，而其他的两个渠道，是为出口合资企业的其他产品留的。而中方的理解是：许可产品25%由达贝尔公司出口，其余75%的产品，有可能的话，通过另外两条渠道出口。双方为此互不相让。如何体面、务实的解决这次争端成了摆在双方谈判小组面前的问题。

请通过此次商务谈判重点解决以上两问题。

商务谈判比赛流程篇四

谈的时间长了，体力会疲倦、精神会懈怠，这时可稍休息一下，听听音乐、下下棋，再接着交谈。

2. 交流式

抓住对方谈话时的间隙，恰如其分地插话，说明你的看法，有利于促进思想感情的交流。但插话时要注意适时、适度、切忌粗暴地打断对方的话或不负责人地妄加评论。

3. 启发式

对那些拙于领会的人，要循循善诱，从多方面进行启发，让其吐露心声并通过交谈获得新的认识。启发时，遣词造句要妥帖、婉转，或抛砖引玉，或启发引导，不能，不能简单生硬。

4. 扩展式

有时双方会涌出一些不太成熟的想法，这时要特别虚心倾听、交流，并通过理性思考，确立观点，相互完善，形成共识。

5. 倾泻式

这是最强烈的感情和思想的交流方式，它以对听众最大信赖为基础，将自己的欣喜、烦恼、怨恨以及打算、宏图统统告诉对方，让他帮助、评判和选择。

6. 跳跃式

有时交谈双方并没有预约或随便聚在一起，或偶然相遇机会难得，这时谈话要善于转换话题。通过不断地跳跃，转入要谈的话题。态度要柔和、，让对方感到自然，千万不能硬牵

着人家往某处去。

7. 静听式

在话题不畅或交流发生障碍时，静听能帮助争取时间，进行思考。静听时，要随着对方的情绪，或点头，或微笑，或做一个手势，或显示一种有明显意思的面部表情，并引起对方的注意，从而引起谈话的方向。对方能在简单的示意中得到一种安慰和力量，“此时无声胜有声”，便会有好的交谈结果。

锻炼口才反应能力的方法02

锻炼逻辑能力。可以每天去看一小篇文章，然后用自己的话简短的总结出文章的中心内容。或者是去看一个电影，看完后，自己把推动电影展现的几个重要情节口述出来。

每天固定时间大声朗读。朗读可以锻炼一个人的说话的气息，力度，还有节奏感。有时候同样的话，用不同的节奏说出来效果是大不相同。例如讲一个笑话，节奏像爆豆子一样快，别人还没反应过来，你就说完了，这样显然是达不到效果的。

锻炼说话最快速度。多读一些绕口令。黑化肥发挥，四是四，十是十等，可以有效地锻炼我们的说话速度和快速反应能力。

多涉略文学作品。口才口才，你要有的说才叫口才。你要是肚内没有几底墨水，空有一张嘴。别人对你的话认可度不会太高，如果你能引经据典地阐述自己的观点，会比较容易得到别人的赞同的。

尽可能的多找一些朋友聊天。这里的朋友不一定是口才很好的朋友，也可以是内向的朋友，因为在和不同类型的人的交谈中，你才知道见什么人应该说什么话。

心理素质要放好。口才，最忌讳的就是脾气一上来，脑子一热，就把自己想说的都说出来了。结果，你是说的爽了，可客户听了就不一定舒服了。所以要时刻保持自己的冷静，只有冷静的心才能抓住别人的心理，并用自己的三寸不烂之舌引导他们的想法。

商务谈判比赛流程篇五

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。