

# 最新制定商务谈判计划书需要遵循的要求是(优质5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 制定商务谈判计划书需要遵循的要求是篇一

我方(甲方):

乙方:

同方股份有限公司是由\_\_大学控股的高科技公司，于\_\_年x月成立并在\_\_证券交易所挂牌交易，股票代码\_\_。\_\_年\_\_位列“中国电子信息企业500强”第23位，是xxx重点支持的电子百强企业。

\_\_以自主核心技术为基础，充分结合资本运作能力，创立了信息技术、能源与环境、应用核电子技术、生物医药四大产业。

在信息产业中，\_\_致力于应用信息系统、计算机系统和数字电视系统领域的技术创新与产品开发，为电子政务、数字家园、数字城市、数字教育、数字传媒等行业提供全面解决方案和成套设备。目前，\_\_在计算机产品、重大行业信息化、数字教育资源、数字电视等领域已具有国内领先的技术实力和市场份额。

在能源与环境产业中，\_\_在人工环境、能源环境、建筑环境和水环境等业务领域，以烟气脱硫、垃圾焚烧、水处理、空

气调节等核心技术为基础，专业从事能源利用与环境污染控制工程、人工环境工程，并在大中型空调设备方面具有显著优势。

在应用核电子技术产业中，以电子加速器、辐射成像、自动控制、数字图象处理技术为核心的系列产品，已达到国际先进水平。

在生物医药与精细化工产业中，生产新型成药、药品中间体、原料药等多种产品，已成为一家新兴的生物医药高科技企业。

## 二、谈判主题

我方向乙方公司采购100台电脑

## 三、谈判团队人员组成

主谈：\_\_，公司谈判全权代表；

决策人：\_\_，负责重大问题的决策；

技术顾问：\_\_，负责技术问题；

法律顾问：\_\_，负责法律问题；

## 四、双方利益及优劣势分析

我方核心利益：

- 1、要求对方用尽量低的价格供应我方同方电脑；
- 2、在保证质量质量问题的基础上、尽量减少成本。

对方利益：

用最高的价格销售，增加利润。

我方优势：

1、有多方的电脑供应公司可供我方选择；

## 制定商务谈判计划书需要遵循的要求是篇二

解决双方合资(合作)前的疑难问题，达到合资(合作)目的，并建立长期良好稳定的关系。

主谈:xxx□制定策略，维护我方利益，主持谈判进程；

辅谈:xxx□辅助主谈，做好各项准备，解决专业问题，做好决策论证；

记录员:xxx□收集处理谈判信息，谈判时记录，审核修改谈判协议；

法律顾问:xxx□解决相关法律争议及资料处理。

### (一)我方背景

1、经营建材生意多年，积累了一定的资金。

2、准备用闲置资金进行投资，由于近几年来绿茶市场行情不错，故投资的初步意向为绿茶市场。

3、投资预算在150万人民币以内。

4、希望在一年内能够见到回报，并且年收益率在20%以上。

5、对绿茶市场的行情不甚了解，对绿茶的情况也知之甚少，但a方对其产品提供了相应资料。

6、据调查得知a方的绿茶产品已经初步形成了一系列较为畅通的销售渠道，在全省某一知名连锁药房销售状况良好，但知名度还有待提高。

## (二)对方背景

1、品牌绿茶产自美丽而神秘的某省，它位于中国的西南部，海拔超过2200米。在那里，优越的气候条件下生长出优质且纯正的绿茶，它的茶多酚含量超过35%，高于其他(已被发现的)茶类产品。茶多酚具有降脂、降压、减少心脏病和癌症的发病几率。同时，它能提高人体免疫力，并对消化、防疫系统有益。

2、已注册生产某一品牌绿茶，品牌和创意都十分不错，品牌效应在省内初步形成。

3、已经拥有一套完备的策划、宣传战略。

4、已经初步形成了一系列较为顺畅的销售渠道，在全省某一知名连锁药房及其他大型超市、茶叶连锁店都有设点，销售状况良好。

5、品牌的知名度还不够，但相信此品牌在未来几年内将会有非常广阔的市场前景。

6、缺乏足够的资金，需要吸引资金，用于扩大生产规模、扩大宣传力度。

7、现有的品牌、生产资料、宣传策划、营销渠道等一系列有形资产和无形资产，估算价值1000万元人民币。

我方核心利益：

1、争取到最大利润额；

- 2、争取到最大份额股东利益；
- 3、建立长期友好关系。

对方利益：

争取到最大限额的投资。

我方优势：

- 1、拥有闲置资金；
- 2、有多方投资可供选择。

我方劣势：

- 1、对保健品市场的行情缺乏了解，没有专业知识作为支撑，对绿茶的情况也知之甚少
- 2、投资前景未明

对方优势：

- 1、已注册生产某一品牌绿茶，品牌和创意都十分不错，品牌效应在省内正初步形成。
- 2、已经拥有一套完备的策划、宣传战略；
- 3、初步形成了一系列较为顺畅的销售渠道，在全省某一知名连锁药房及其它大型超市、茶叶连锁店都有设点，销售状况良好。

对方劣势：

- 1、品牌的知名度还不够；

2、缺乏足够的资金，需要吸引资金，用于：1)扩大生产规模。  
2)扩大宣传力度。

### 1、战略目标：

和平谈判，按我方的条件达成合资协议，取得我方希望的相应利润以及股份。

原因分析：对方是一家省级企业，虽然品牌和创意不错，但还未形成一定的品牌效益。

合作方式：我方以资金形式投资，分季度注入资金，先期投资为100万，具体情况谈判决定，保险费用计入成本。

### 我方要求：

(2)要求年收益达到20%以上，并且希望对方能够用具体情况保证其能够实现；

(3)要求对方对获得资金后的使用情况进行解释；

(4)要求占有60%的股份；

(6)三年之内要求对方实现资金回笼，开始盈利。

### 我方底线：

(1)先期投资120万；

(2)股份占有率为48%以上；

(3)对方财务部门必须要有我方成员；

### 2、感情目标：

通过此次合作，希望不仅能够达成合资目的，更能够建立长期友好关系。

## 1、开局：

方案一：感情交流式开局策略：通过谈及双方合作后情况形成感情上的共鸣，把对方引入较融洽的谈判气氛中，创造互利共赢的模式。

方案二：采取进攻式开局策略：营造低调谈判气氛，明确指出有多家投资选择，开出高份额股份，以制造心理优势，使我方处于主动地位。

## 2、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)把握让步原则：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，适当时可以退让赔款金额来换取其它更大利益。

(4)突出优势：以资料作支撑，以理服人，强调与我方协议成功给对方带来的利益，同时软硬兼施，暗示对方若与我方协议失败，我方将立即与其它的投资商谈判。

(5)打破僵局：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，适时用声东击西策略，打破僵局。

### 3、僵局阶段

如有必要，根据实际情况对原有方案进行调整。

### 4、最后谈判阶段：

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

(2) 埋下契机：在谈判中形成一体化谈判，以期建立长期合作关系

(3) 达成协议：明确最终谈判结果，出示会议记录和合同范本，请对方确认，并确定正式签订合同时间。

相关法律资料：

《中华人民共和国合同法》、《国际合同法》、《国际货物买卖合同公约》

备注：

《合同法》违约责任

合同范本、背景资料、对方信息资料、技术资料、财务资料

1、对方不同意我方占有60%的股份，而且不同意保险费计入成本。

应对方案：“白脸”据理力争，适当运用制造僵局策略，“红脸”再以暗示的方式揭露对方的权限策略，并运用迂回补偿的技巧，来突破僵局；或用声东击西策略，就对方所报股份进行谈判，运用妥协策略，可以适时放弃保险计入成本，并在适当时候甚至可以许诺对方我方可以提供厂房(以市场价



的60%的价格)，在48%的底线上谈判，或者要求对方给予20%以上的利润额。

2、对方以我方不懂生产销售的理由拒绝我方人员参与到各个流程。

应对方案：在要求参与对方财务管理的底线上要求，适当给予让步，并趁机要求增加2%-3%的股份占有率或者5%-10%的利润额。

3、对方要求增加先期投资额。

应对方案：说明我方先期投资的理由，并将投资形式再阐述一遍，使得对方了解我方，我方可适当增加投资，但必须要求对方增加1%-2%的股份占有率，或者要求对方增加5%-8%的利润额。

## 制定商务谈判计划书需要遵循的要求是篇三

从内蒙古外经贸集团分流，成为新公司主要管理人，成为其股东

（甲方：迎岚方乙方：内蒙古外经贸集团） 主谈：迎岚 决策人： 技术顾问法律顾问

我方（迎岚方）在内蒙古自治区经贸集团总公司财务处工作了几十年，对内蒙古的经济发展状况、人文环境、资源优势等方面情况有着比较深刻的了解。乙方（内蒙古贸易集团总公司）是2020年在我国政企脱钩的大形势下，从内蒙古外经贸厅分离出来的。原外经贸系统的十余家子公司和十余家驻外办事处由集团总公司统一管理。集团总公司共60余人，多数是原内蒙古外贸厅业务处的工作人员。4年来，公司仍脱离不掉过去行政管理的思维模式，业务发展也无大起色。近来，集团总公司进行改革的一个主要措施就是指导下属公司进行

减员分流，股权重组。

二、迎岚在管理方面很有能力，有干事业的决心和信心；

三、谈判结果对迎岚的风险较小，即使不成功，迎岚先生也能得到集团总公司下岗分流的其他优惠政策。

我方劣势：

一、自有资金较少

二、行业经验较少

对方优势：

一、具有决定的权力；

二、可能对这个谈判兴趣不高

对方劣势

一、缺乏现代企业管理的经验

二、缺乏职业经理人

四、谈判目标

我方目标：

二、最低目标：要求得到20%的股权，成为公司的主要管理者。

对方目标：

一、继续收取管理费，具体数额从25万元上升为30万元

## 二、人员分流

### 一、开局：

方案二：采取进攻式开局策略：营造低调谈判气氛，强烈指出对方缺乏现代企业管理的经验和职业经理人，以制造心理优势，使我方处于主动地位，拒绝对方提出继续收取管理费，具体数额30万元的对策：

1) 借题发挥的策略：认真听取对方陈述，抓住对方问题点，进行攻击、突破

### 二、中期阶段：

5) 打破僵局：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，适时用声东击西策略，打破僵局。

### 三、休局阶段

如有必要，根据实际情况对原有方案进行调整

2) 埋下契机：在谈判中形成一体化谈判，以期建立长期合作关系

## 制定商务谈判计划书需要遵循的要求是篇四

### 一、谈判双方公司背景：

#### 1、甲方公司分析

作为优秀系统集成商，公司通过实行严格科学的一体化管理措施，结合面向对象的系统工程方法和先进的组件技术，从而缩短工作周期，加强系统运行的可靠性、可扩充性和可重

用性。从而提供最优秀的计算机系统整体解决方案。

在经营过程中我们一直坚持xxx以用户为中心，以质量取效益xxx[]为在公司中将这一精神全面贯彻，不断强化全体员工以用户为中心，满足用户需求并超越用户的期望xxx的意识，以更严谨的作风、更负责任的态度、更专业的技能、更规范的操作流程和可追溯的工作记录、更周到细致的服务来实施每一项工作。

公司注重以xxx以人为本xxx的企业文化建设，结合员工与公司的利益、命运共同体，落实各种保险及劳保福利措施，实现员工与公司的同步成长，充分发挥员工的聪明才智和潜能，注重员工的工作满意度和成就感，是公司长远的战略措施。公司定期开展各种业务培训和丰富多彩的业余活动，体制灵活又充满着朝气和活力，吸引了大量高水平的专业人才。

回顾过去，九年的风风雨雨让我们成就几许，大家倍感欣慰。展望未来，我们更是充满信心，力千格公司将以更多的优秀产品、更完善的市场服务贡献于社会，回报广西各界用户，为实科技兴国，产业报国xxx的事业目标而不断努力前进。选择力千格，您将获得更多足以信赖的电子产品。

## 2、己方公司分析：

自成立以来，魅族一直以“专心、专注、专业”作为企业信念，致力于引领mp3数码产品“新一代”技术。公司拥有强大的研发队伍及先进的技术设备，以高起点的技术及产品定位、准确的市场定位、强劲的创新力，持续保持着高速的成长与发展态势。我们总是以更快的速度做更好的产品，争取更大的资源投入到产品技术的研究，用更好的产品和服务回报用户。

在技术竞争日益激烈的今天，魅族不断加大对研发技术的投入和研发体系的建立。为了产品品质，百分之一的提高我们

也愿意付出百分之百的努力。特别在产品原材料的使用上，我们一直坚持用最好的原料。从我们使用kds的晶振、ge的塑料等国际一流元件，可以反映我们争做国际一流产品的信心和决心。

面向新世纪，魅族将自身的使命概括为四重，即重品质：产品品质就是企业的生命；重服务：以人为本的服务理念是企业的基础；重人才：以人才发展战略为中心才能使企业可持续发展；重技术：只有技术上的不断创新才能为企业发展提供无穷的动力。

在过去的20xx年，魅族人不因自己已经取得的成绩而骄傲，因为我们的成功，是广大消费者和各界朋友全力支持与信赖的结果，为此，我们表示衷心的感谢！新年伊始，展望未来，在即将到来的20xx年，魅族人将以更优质的产品与服务、更专注的态度回报消费者，用心做好产品，努力完善服务，力争将民族工业进一步发扬光大！

二、谈判的主题及内容：

- 2、 货物的结算时间及方式；
- 3、 定金的支付，违约的赔偿问题。
- 4、 促销措施及奖励。

三、谈判目标：

(1) 以对我公司最有利的条件代理经销mp3、mp4两种数码电子产品：价格合理，所经销的mp3、mp4两种数码电子产品型号符合消费者使用需求。

(2) 奖励办法及促销活动方案

a□e3和x3型号的mp3(不论内存)月销售量达200~300台的，超出部分每台返3%的现金。达300~350台的，超出部分每台返5%的现金。月销售量超过400台的，超出部分除每台返8%的现金。

b□mini player月销售量达150~250台的，超出部分每台返5%的现金，月销售量达250以上的，超出部分每台返8%的现金。

c□月销售量持续三个月达200台以上的，除被评为魅族4s形象店之一，还将受到本公司的额外奖励：现金5000元。

### (3) 厂家支持

(1) 旺季：1~3月，7~9月，9折优惠，送耳机(充电套装+精美水杯+时尚t恤)

(2) 国庆，元旦，春节88折，送耳机+充电套装/(精美水杯+时尚t恤)

(3) 淡季：送充电套装+精美水杯+时尚t恤

(4) 各种型号的e3□x3及 mini player送原装耳机及线控

## 四、谈判形式分析：

### (一) 我方优势分析：

1、 全国75家有名代理经销商排名第37名□20xx年度广西南宁信誉联保金牌单位前11名，广西守合同重信用企业，信誉好，实力强，公司产品对消费者具有很大吸引力，消费者需求市场大。

2、 作为代理经销商，自由选择权大。我公司作为多家数码电子产品代理经销商，代理经销谁的产品，选择权在我们手中。

## (二)、我方劣势分析：

我方作为数码电子产品代理经销商，在南宁市场中，有多家实力雄厚的公司与我公司进行竞争，比较有名实力雄厚的数码电子产品代理经销商就有南宁敬佳科技有限公司、南宁敬佳科技有限公司等。

## (三)、我方人员分析：

：洞察力强，看问题比较冷静，擅长沟通谈判艺术，本次谈判的主要对手和关键人物。

：注重细节，性格开朗，我公司的核心人物之一，具备较强的销售经验。

：办事认真负责，有较强的逻辑分析能力，具备较高的管理财务素质。

：心思细腻，熟悉国内外相关法律程序，有利于双方合同的规范签署

：综合能力强，性格外向，处事冷静，公关能力强。

## (四)、客方优势分析：

### 制定商务谈判计划书需要遵循的要求是篇五

我方（甲方）：

乙方：

同方股份有限公司是由xx大学控股的高科技公司，于xx年x月成立并在xx证券交易所挂牌交易，股票代码xx□xx年xx位列“中国电子信息企业500强”第23位，是xxx重点支持的电

子百强企业。

xx以自主核心技术为基础，充分结合资本运作能力，创立了信息技术、能源与环境、应用核电子技术、生物医药四大产业。

在信息产业中□xx致力于应用信息系统、计算机系统和数字电视系统领域的技术创新与产品开发，为电子政务、数字家园、数字城市、数字教育、数字传媒等行业提供全面解决方案和成套设备。目前□xx在计算机产品、重大行业信息化、数字教育资源、数字电视等领域已具有国内领先的技术实力 and 市场份额。

在能源与环境产业中□xx在人工环境、能源环境、建筑环境和水环境等业务领域，以烟气脱硫、垃圾焚烧、水处理、空气调节等核心技术为基础，专业从事能源利用与环境污染控制工程、人工环境工程，并在大中型空调设备方面具有显著优势。

在应用核电子技术产业中，以电子加速器、辐射成像、自动控制、数字图象处理技术为核心的系列产品，已达到国际先进水平。

在生物医药与精细化工产业中，生产新型成药、药品中间体、原料药等多种产品，已成为一家新兴的生物医药高科技企业。

我方向乙方公司采购100台电脑

主谈□xx□公司谈判全权代表；

决策人□xx□负责重大问题的决策；

技术顾问□xx□负责技术问题；



法律顾问□xx□负责法律问题；

我方核心利益：

- 1、要求对方用尽量低的价格供应我方同方电脑；
- 2、在保证质量质量问题的基础上、尽量减少成本。

对方利益：

用最高的价格销售，增加利润。

我方优势：

- 1、有多方的电脑供应公司可供我方选择；