

2023年商务谈判会议纪要及格式(精选5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

商务谈判会议纪要及格式篇一

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：

商务谈判会议纪要及格式篇二

地点：

主持人：

记录人：

谈判内容：购置锚钻杆、探水钻头商务谈判 会议内容：

1、经过前期对锚钻杆、探水钻头技术指标和参数分析，结合我公司实际情况，确定由孟县秀水西街德兴物资供应站中标我公司锚钻杆、探水钻头，此次会议针对公司购置的数量和价格进行磋商。

2、我公司决定购置锚钻杆、探水钻头(数量见采购计划)，孟县秀水西街德兴物资供应站报价为10035.55元，经过协商，该公司同意下浮3个百分点，最终议定价格为973.44元。

3、售后服务：孟县秀水西街德兴物资供应站根据国家煤矿质量标准。

4、其他事项在合同中议定。

参加谈判人员签字：

主持人：

董事会： 监事会：

综合办： 经营管理部： 机电部： 财务部：

供应部： 技术部：

孟县秀水西街德兴物资供应站(代理商):

20xx年x月x日

商务谈判会议纪要及格式篇三

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:

商务谈判会议纪要及格式篇四

会议纪要怎么写?商务谈判会议纪要怎么写?以下是由小编为大家收集整理的商务谈判会议纪要，欢迎大家学习参考。

时间□20xx年11月28日13：00～13：40

地点：三楼会议室

主持人：参会人员：

记录人：

会议内容

一、经过前期的招投标工作，已确定由南京**公司中标我公司火灾报警系统扩容改造项目，因此此次会议只是双方就最后的改造方案和价格进行磋商。

二、南京**公司代表介绍，现有方案基本与原有方案相比变化不大，只是通过进一步考虑我公司的实际情况，对高架库的方案稍作了调整，对所采用的红外光束型号作了一定更换，但价格未变。

三、南京**公司此次报价为818000元，经过协商，该公司同意下浮3个百分点，最终议定项目价格为793460元。

四、售后服务：两年保修，雷击损坏也属保修范围内。

20xx年11月28日

参会人员签字：

时间□20xx年10月13日、14日

地点：行政楼会议室、16楼会议室

主持人：略。

参加人：香港sts有限公司总经理谢铨安先生、殷库资本总经理林德川先生、意向个人投资者don birch先生(中文名唐宝树)等。

议 题:关于don birch和殷库资本对**公司项目的投融资

议 程:

1. 林先生介绍殷库资本的背景
2. 投发部介绍##集团以及**公司情况
3. 投发部介绍连锁项目引资意向书
4. 市场部介绍**酒店地震后情况及**公司经营、营销等
5. 集团领导对唐先生提出的战略方面的问题进行解答
6. 双方就上述内容进行讨论和沟通

香港sts有限公司作为投行中介邀请的殷库资本总经理林德川先生和意向个人投资者donbirch先生于10月13日和14日来访，并与我方进行了融资洽谈。双方展开了针对**公司经营、营销、特色定位、发展规划、财务状况、资金需求与使用计划、合作方式等方面的广泛讨论，对于投资者所关心的问题，我方作了一一解答。现将投资者提出的主要问题形成纪要如下：

1. **公司的营销规划和能力

投资者认为，**公司现有的占销售收入1%的市场推广成本是

远远不够的(国外连锁经济型酒店往往达15%)，随着公司扩张和竞争的加剧，未来这方面成本会大幅增加，希望我方对此予以充分考虑。

我方对此作出了解释。由于本区域现今市场拥有足够的客源，不用作过多推广也能使入住率达到理想水平，所以推广费用相对较低，当市场相对饱和以后，竞争加剧，便会考虑增加推广费用。在我们考虑的营销计划中，会随着门店的扩张而加大相应投入，形成品牌、中央预订系统、单店直销、网络并举的营销策略，如明年**公司将安装中央预订系统(crs)[]以提升开房率;选派销售人员前往四川以外的地区进行战术性推销和参加it[]旅游等各类行业展会与论坛;按一定的收入比例重点进行广告和媒体投放，以加强品牌效应，增加品牌知名度。上述措施都会增加推广成本。此外，由于国内外会计记帐方法存在一定差别，同样的费用可能计入了不同的科目，导致国内外同一会计科目帐面所反映的推广费用差异较大。

2. **公司的品牌识别问题

这一问题包含两个层次，一是关于**公司的双品牌战略，二是关于其主题特色或差异化竞争策略的问题。

公司实施经济型酒店与商务型酒店的双品牌战略，会增加管理成本、加大管理难度，可能影响“158”系列经济型酒店的经营，并且，从资本市场的角度来说，投资者会因此而对**公司能否同时驾驭两个不同的品牌和不同的市场持质疑态度;同时，从顾客角度来看，也会使市场形象识别产生混淆，市场定位不够清晰。所以，双品牌战略可能导致缺乏一个清晰的 brand 发展策略，最后让**158系列也失去目标客户的认知。

**公司如何做好主题特色的定位，实行差异化竞争，使顾客能够从众多的经济型酒店品牌中记住，换言之，如何吸引来自全国各地的顾客，使其在面临包括如家、锦江之星、七天等知名经济型酒店品牌的众多酒店中，选择入住?这关系到如

何深度发掘巴蜀文化、进行主题文化特色定位，以及如何挖掘潜力满足旅游市场特点、提供差异化产品，从而形成核心竞争力的问题。

3. **公司如何在上市前路演时说服投资者投资这样一个区域性品牌，而不去选择全国性的品牌?在目前阶段规模还较小。

我方从**公司的未来长期发展规划和主题文化定位的角度回答了唐先生的这一问题。**公司的发展规划可分为三步，第一步是在四川和西南做大做强，第二步则扩张到西北、华中、中南等地区，第三步则向全国其它地区广泛布点，最终发展成为一个全国性的知名品牌，在目前阶段，首先争取成为西部的一个强势品牌，使**公司成为一个具有本土文化特点和西部特色的酒店。目前在四川，和如家、七天等全国领先品牌相比是完全有竞争力的，在本区域发展上是具有优势的。对而言，唯一缺少就是发展所需资金。只要资金到位，完全可以迅速发展起来，至少可以很快成为西部的第一品牌。

此外，我方还介绍了**公司三年内的短期发展规划。

4. **公司的运作模式

投资者认为，**酒店中的行政房、迷你吧、餐厅等设施意义不大，不应该一味追求品质的提升和服务设置的多样化，比如房间的射灯、过于宽敞的大堂等，这些都属于过度的产品包装。同时，不应该设置过多的价格层级。经济型酒店所提供的产品和服务应该高度有限性，产品线应当单一，**公司这些传统的星级酒店的营销和产品模式导致这样一个简单产品复杂化;而根据国际上的成功案例，简单的产品能够更有效地降低运营成本,能够实现高速复制,能够吸引固定客源,能很容易的做好市场推广。与此相关，唐先生还深入问了一些关于设施维护成本方面的问题。

5. 由于集团公司对**酒店的帮助较大(工程公司和洗涤公司

与之间也存在大量的关联交易)，可能使得从目前来看**公司的总体成本较低，但是，真正独立发展以后，可能会出现较大幅度的成本上升。此外，如何使从集团体系中独立出来？独立性如何体现？也比较困难，可能需要一个相当长的时期。唐先生还表示了对融资成功后集团是否会放弃对支持和帮助的疑问。

我方对投资者的这一问题进行了解释。**公司本身就是一家完全独立的、严格按照中国的相关法律成立的连锁酒店公司，有独立的组织架构，独立的财务核算，管理团队也是完全独立，在##集团没有任何兼职。但由于**公司是##集团旗下的子公司，我们在包括洗涤，工程等多个方面都对其给与了较大的扶持，这些内部交易价格与外部交易价格是几乎相同的。如果融资成功，成为合资企业，它将严格按照合资企业法的规定来运作。目前，集团为**公司输血，也是为了培养**公司的造血能力，使其将来能够真正独立发展，那时候可能集团的支持会比现在少一些，但即使成为合资企业或上市后，集团仍会提供必要的支持。

除以上问题外，双方还就财务预测中的一些具体细节进行了探讨。

唐先生表示，将会在10月底和林先生、谢先生等进一步商讨，最后给我方关于是否继续深入谈判的反馈意见。

我们认为，尽管外方因国情不同、市场不同而对**公司的了解和分析存在一定偏颇，但是，许多建议仍是具有合理性和可行性的，特别是唐先生，作为在国外具有管理大型知名集团企业的丰富经验的职业经理人和长年从事酒店经营与投资的私人投资者。提出的许多问题是有相当的专业深度的。通过此次融资洽谈，使我方对资本市场的融资规律和要求有了更进一步的了解，意向投资者提出的在经营中的一些问题，也值得我方学习和总结，并采取实际措施，使经营定位和经营模式更加符合资本市场的需要。这对于我们改进**酒店的

经营，调整竞争战略，打造核心竞争力都是有借鉴意义的。

二〇〇八年十月十六日

商务谈判会议纪要及格式篇五

地点：马

主持人：

参会人：曹子义(党委副书记、人大主席)曹岭(党委副书记、纪委书记)张道元(党委委员、政法委书记)刘天鹤(副科级干部、白泥村包村领导)张清富(白泥村支书)、熊健(国土所所长)申时明(村建站站长)李道余(群众代表)刘敦荣(群众代表)刘敦学(群众代表)吴浩(湖北殷祖古建园林工程有限公司)吕世华(大方科技园艺场)黄安顺(贵州众隆土建工程劳务服务有限公司)李龙重(贵州淇铃交通建筑工程有限公司)

记录：

会议内容：

一、本次竞争性谈判严格按照“公平、公正、公开”的原则进行，由镇纪委书记曹岭和三名群众代表全程监督，确保了此次竞争性谈判结果的客观、公正、真实。

二、会上，对各参与本次竞争性谈判的承包单位进行了资格审查，并由评标小组通过类似工程业绩、设计方案评比以及投标报价三个元素对各单位进行了综合评分，最后的评分结果为：大方科技园艺场99.99分；湖北殷祖古建园林工程有限公司95.95分；贵州众隆土建工程劳务服务有限公司91.77分；贵州淇铃交通建筑工程有限公司91.47分。大方科技园艺场以99.99分荣居第一，成为本项目的第一中标人。

三、为确保该工程项目能保质保量有序进行，中标人应向业主缴纳工程总价的10%作为保证金，待工程竣工验收后一次性无息退还。

四、若第一中标人弃权，自动按本次评分排名进行递补。