

# 谈判纪要格式 谈判会议纪要(精选10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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 谈判纪要格式篇一

地点：马场镇人民政府三楼会议室

主持人：周高友(镇长)

参会人：

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。

## 谈判纪要格式篇二

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。

## 谈判纪要格式篇三

会议纪要根据会议的主导思想和会议记录，对会议的重要内容、决定事项进行整理综合、摘要、提高而形成的一种具有纪实性、指导性的公文。以下是由小编为大家精心整理出来的关于谈判会议纪要，希望能够帮到大家。

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8月26日上午9点

地点：马场镇人民政府三楼会议室

主持人：周高友(镇长)

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：罗兵

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。

时间□20xx年xx月xx日13：00～13：40

地点：资产保全部会议室

主持人□xxx

参会人员□xxxxxxx

记录人□xxx

会议内容

一、“xxx公司”（法定）代表人xxx代表“xxx公司”向我社通报了xxx公司未能按时还款的原因及公司目前的经营状况□xxx公司未能及时归还白云联社借款主要系xxxxxxx原因；“xxx公司”对该公司在白云联社xxx万元的债务不存在任何异议，担保单位对债务人在白云联社的债务继续履行担保责任。二、由“xxx公司”在此次商谈之日起的一个星期之内按照白云联社要求完成还款计划的拟定。

四、本会议纪要作为白云联社对债务人、担保人主张债权的重要法律依据；

五、本会议纪要一式份，债务人壹份，担保人（单位）壹份□xxx信用社壹份，白云联社资产保全部壹份。

参会人员签字：

白云联社资产保全部

年月日

## 谈判纪要格式篇四

关于正确的谈判会议纪要该如何记录呢?标准的谈判会议纪要格式是什么?下文是小编收集的谈判会议纪要，欢迎阅读!

时间□20xx年9月18日。

地点□xx

参加会议人员□xx

万坝村□xx

施工企业□xx

会议由村主任高碧玉同志主持、村文书刘大荣担任会议记录。

议程：

廖场乡万坝村风貌塑造工程邀标议标比选谈判。为加快村级公益事业及基础设施建设步伐，加大城乡环境综合治理的力度，按照《名山县村级公益事业建设一事一议财政奖补试点工作实施方案》的有关要求，万坝村在本村境内实施风貌塑造工程，该工程由业主方自行购买水泥、沙石、花瓶柱及绿化树等，施工方负责施工，包工不包料，工程单包价格(含税费)。

为加快风貌塑造工程项目的建设速度，廖场乡万坝村于20xx年9月10日至20xx年9月17日对该工程项目邀标比选方案进行了张榜公示，介绍了该工程的相关情况和报名要求。村委会

于20xx年9月17日对截止报名的有关企业进行核实，经核实有万古乡沙河村刘述琼、廖场乡万坝村郑述华、吴长圣等三家企业报名，根据国家的相关规定和万坝村风貌塑造工程项目领导小组意见该项目采取邀标议标比选形式确定施工单位。

在邀请施工企业谈判时，同时业主方邀请有关方面代表和负责人到会监督。在邀标谈判会上，村委会向施工企业介绍了工程的基本情况、工程量及施工的具体要求，该工程点多面广，子项目较多，施工分散。参加竞标的三家企业根据上述条件，所提供的该工程报价及施工组织方案中只有万古乡沙河村刘述琼符合条件。

经廖场乡万坝村风貌塑造工程项目评审委员会对该企业提供的工程报价，施工组织方案评审后一致认为：万古乡沙河村刘述琼所提供的工程报价和施工组织方案符合实际，原则上确定由万古乡沙河村刘述琼为该工程建设施工单位，将该结果公示三天后发中标通知书。附：刘述琼工程报价：工程单包价格(含税费)分别为：花瓶柱栅栏50元/米，共3500米花台；花台(池)修建27.8元/平米(含填土、栽树)，共1350平米；院坝及入户路硬化25元/平米，共2350平米。总承包工价271260元，此价格包括税费。

时间□20xx年8月26日上午9点

地点：马场镇人民政府三楼会议室

主持人：周高友(镇长)

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：罗兵

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。

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。

## 谈判纪要格式篇五

谈判会议是通过协商、交涉、商量等达到双方的要求的会议，那么，下面是本站小编给大家整理收集的谈判会议纪要范文，供大家阅读参考。

时间□x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、殷库资本总经理林先生、意向个人投资者don birch先生(中文名唐)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先生和意向个人投资者don birch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。

x年十月十六日

会议主题: 隽水大道营业厅扩建房屋租赁事宜

会议时间:x年 4月 18 日

会议地点: x公司5楼小会议室

主持人 : 卢(乙方) 记录人: 付(乙方)

谈判双方人员：

出租方(甲方)：

卢旺达，李明

承租方(乙方)：

丁(x公司副总)

黎(x公司纪检组长)

卢(x公司渠道管理员)

谈判会议内容：

一、甲方陈述意见：甲方将xx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xx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□xx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，.6.1日至.12.31租金为贰拾万元整(小写20xx00元)，.1.1日至.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：

## 谈判纪要格式篇六

会议纪要是根据会议的宗旨、议程、有关文件、会议记录以及到会人员提供报来的材料，用准确而精练的语言，概括地综合地反映会议概况和要点的一种文件。下面是小编为大家整理的谈判会议纪要最新模板，希望能帮助到大家！

会议由信息科科长张斌主持，谈判小组成员张斌、叶凤云、卢维凯，以及建易公司的许雷飞、陈晓斌参加了这次会议。

交易中心信息科科长张斌对谈判资料的准备工作做了简要介绍，并对方案的各项建设内容的市场调研情况作了汇报，主要包括后续维护服务和备份软件市场报价调研等。项目方案基本符合要求，双方就技术方案达成一致。

在听取交易中心提出的意见和要求后，建易公司经过考虑，作出如下承诺：

五、由于本项目涉及交易数据保密，后续双方需签订保密协议并遵照执行；

六、项目最终报价为壹拾壹万元整(110000元)。

最后，与会双方对会议的协商结果表示满意，形成该会议纪要，会议纪要作为合同签订依据，由双方共同签字盖章确认。

杭州市建设工程交易中心 杭州建易建设信息技术有限公司  
代表人： 代表人：

时间：20--年7月26日

地点：公司办公楼二楼会议室

主持：\_\_

会议内容：

本次会议是公司领导班子调整后召开的第一次改制工作会议。会议对公司改制调研情况进行通报，对下一步工作进行安排。

一、会议首先通报原集团公司直属单位——\_\_勘察设计院从20--年开始进行改制，历时2年时间，于2005年9月正式挂牌，其中与我公司有很多共性。目前，退休退养人员待遇问题是公司改制的最大制约因素，我们要借鉴\_\_负责协调各部室间的清理工作。

(1) 提取坏帐准备金。

(2) 完善临建基础资料。

(3) 清理长期投资，完善相关手续。

(4) 未完施工进行清理。

2、会议责成人力资源部完成以下工作：

(1) 进行待分配人员情况摸底。



(2) 进行退休、退养人员年龄和在本企工作年限等情况采集。

### 3、会议责成资产管理部完成以下工作：

(1) 进一步加大设备清理力度。对有清查难度的设备实行“一事一”制度，做到一事一议，加快帐外设备及遗留问题的清理速度。

(2) 进一步进行房产清理。

### 4、会议责成经营计划部完成以下工作：

(1) 加速分包结算工作。要求逐个项目进行清理，如被清理项目出现问题马上转入下一个项目继续清理。

(2) 清理应收款项。

### 5、会议责成综合办公室完成以下工作：

(1) 清理办公设备、办公用品。

(2) 7月5日之前，清空西区车库。

## 二、会议决定清理外埠项目银行帐户。

外埠项目银行帐户须随项目部的撤消同步进行销户。项目部所有施工人员全部撤离视为撤消该项目部。对暂不能撤消的外埠银行帐户，原则上留有少量余额(100元以下)即可。会议责成财务部拟定《外埠项目银行帐户清理通知》。

三、会议要求召开各类各层次人员座谈会，就改制工作征求广大职工建议和意见。

时间：20\_\_年\_\_月\_\_日13：00～13：40

地点：三楼会议室

主持人□\_x

参会人员：.....

.....

.....

记录人□\_x

### 会议内容

一、经过前期的招投标工作，已确定由\_x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、\_x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、\_x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。

20\_\_年\_\_月\_\_日

参会人员签字：

时间：20\_\_年8月26日上午9点

地点：马场镇人民政府三楼会议室

主持人：周高友(镇长)

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：罗兵

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。

时间：20\_\_年9月18日。

地点：\_\_

参加会议人员：\_\_

万坝村：\_\_

施工企业：\_\_

会议由村主任高碧玉同志主持、村文书刘大荣担任会议记录。

议程：

廖场乡万坝村风貌塑造工程邀标议标比选谈判。为加快村级公益事业及基础设施建设步伐，加大城乡环境综合治理的力度，按照《名山县村级公益事业建设一事一议财政奖补试点工作实施方案》的有关要求，万坝村在本村境内实施风貌塑造工程，该工程由业主方自行购买水泥、沙石、花瓶柱及绿化树等，施工方负责施工，包工不包料，工程单包价格(含税费)。

为加快风貌塑造工程项目的建设速度，廖场乡万坝村于20\_\_年9月10日至20\_\_年9月17日对该工程项目邀标比选方案进行了张榜公示，介绍了该工程的相关情况和报名要求。村委会于20\_\_年9月17日对截止报名的有关企业进行核实，经核实有万古乡沙河村刘述琼、廖场乡万坝村郑述华、吴长圣等三家企业报名，根据国家的相关规定和万坝村风貌塑造工程项目领导小组意见该项目采取邀标议标比选形式确定施工单位。

在邀请施工企业谈判时，同时业主方邀请有关方面代表和负责人到会监督。在邀标谈判会上，村委会向施工企业介绍了工程的基本情况、工程量及施工的具体要求，该工程点多面广，子项目较多，施工分散。参加竞标的三家企业根据上述

条件，所提供的该工程报价及施工组织方案中只有万古乡沙河村刘述琼符合条件。

经廖场乡万坝村风貌塑造工程项目评审委员会对该企业提供的工程报价，施工组织方案评审后一致认为：万古乡沙河村刘述琼所提供的工程报价和施工组织方案符合实际，原则上确定由万古乡沙河村刘述琼为该工程建设施工单位，将该结果公示三天后发中标通知书。附：刘述琼工程报价：工程单包价格(含税费)分别为：花瓶柱栅栏50元/米，共3500米花台；花台(池)修建27.8元/平米(含填土、栽树)，共1350平米；院坝及入户路硬化25元/平米，共2350平米。总承包工价271260元，此价格包括税费。

## 谈判纪要格式篇七

时间□20xx年9月18日。

地点：

参加会议人员：

万坝村：

施工企业：

会议由村主任高碧玉同志主持、村文书刘大荣担任会议记录。

议程：

廖场乡万坝村风貌塑造工程邀标议标比选谈判。为加快村级公益事业及基础设施建设步伐，加大城乡环境综合治理的力度，按照《名山县村级公益事业建设一事一议财政奖补试点工作实施方案》的有关要求，万坝村在本村境内实施风貌塑造工程，该工程由业主方自行购买水泥、沙石、花瓶柱及绿

化树等，施工方负责施工，包工不包料，工程单包价格(含税费)。

为加快风貌塑造工程项目的建设速度，廖场乡万坝村于20xx年9月10日至20xx年9月17日对该工程项目邀标比选方案进行了张榜公示，介绍了该工程的相关情况和报名要求。村委会于20xx年9月17日对截止报名的有关企业进行核实，经核实有万古乡沙河村刘述琼、廖场乡万坝村郑述华、吴长圣等三家企业报名，根据国家的相关规定和万坝村风貌塑造工程项目领导小组意见该项目采取邀标议标比选形式确定施工单位。

在邀请施工企业谈判时，同时业主方邀请有关方面代表和负责人到会监督。在邀标谈判会上，村委会向施工企业介绍了工程的基本情况、工程量及施工的具体要求，该工程点多面广，子项目较多，施工分散。参加竞标的三家企业根据上述条件，所提供的该工程报价及施工组织方案中只有万古乡沙河村刘述琼符合条件。

经廖场乡万坝村风貌塑造工程项目评审委员会对该企业提供的工程报价，施工组织方案评审后一致认为：万古乡沙河村刘述琼所提供的工程报价和施工组织方案符合实际，原则上确定由万古乡沙河村刘述琼为该工程建设施工单位，将该结果公示三天后发中标通知书。附：刘述琼工程报价：工程单包价格(含税费)分别为：花瓶柱栅栏50元/米，共3500米花台；花台(池)修建27.8元/平米(含填土、栽树)，共1350平米；院坝及入户路硬化25元/平米，共2350平米。总承包工价271260元，此价格包括税费。

## 谈判纪要格式篇八

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

**谈判纪要格式篇九**

地点：

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：罗兵

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。



# 谈判纪要格式篇十

地点： 公司培训教室

主讲人□XXXX

出席人□XXXX

内容：

(二) 郑经理介绍活动政策以及交付策略，要求准备话术，同时需要进行业务模拟；

(四) 关于服务策略讨论：

- 1、了解公司情况，找到公司的需求，注重与财务等负责人的沟通；
- 3、针对没有问题的情况：搞好关系，然后找机会签约；
- 5、不要忽略与信息部的沟通，把服务费细化成每天的成本；
- 7、注重客户关系；
- 8、找到关键人物，说对事情。可以通过我们打通员工与经理之间的沟通(通过我们的软件解决他们的问题)。