

2023年商务谈判的谈判方案 建材公司商务谈判策划方案(实用5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。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。

商务谈判的谈判方案篇一

1、甲方公司(中国进出口贸易公司)分析

中国进出口贸易公司成立于1978年，是中国第一家工贸结合，以国际工程承包，成套设备进出口为主业务的大型企业。公司在现代企业治理结构、管理模式框架下进行了一系列改革，国际化、实业化、集团化、专业化建设稳步推进，并通过发起设立中成进出口股份有限公司获得了在证券交易市场直接融资的渠道，扩大了资本规模，改善了资本结构，公司是全国进出口额最大的500家企业之一，1996年以来连续入选美国《工程新闻记录》评出的全球225家最大国际工程承包商。是集贸易、工业、科技、服务为一体的综合性企业集团。公司把发扬传统优势与发展战略和规划有机结合起来，强化管理，控制风险，规范运作，深化改革，以国际、国内两个市场为依托，以成套设备和技术进出口、工程承包及租赁经营、相关服务为支柱产业，目前正在向着综合实力较强、资产质量优良、管理水平先进、具有较强创新能力和较强竞争力的跨国企业集团的战略目标扎实迈进。在公司运行期间曾连续多年被美国《工程新闻纪录》杂志选入全球最大225家国际工程承包商、中国外贸企业信用体系指定示范单位、20__-20__年度对外承包工程特别奖、纳税信用a级企业□aaa级信用企业等荣誉称号。公司以忠诚(代表公司的传统道德)、和谐(代表公司的风貌内涵)、求索(代表公司的精神取向)、图治(代表公

司的目标结果)为企业精神。面对未来，中成集团将加快改革步伐，以“恪守国际准则，提供优质服务”为宗旨，继续与世界各国政府和工商界在更大范围、更广领域、更高层次上开展互利共赢的经济、贸易和技术合作，携手共创美好的明天。

2、乙方公司(日本三菱重工公司)分析

三菱重工，是日本最大的军工生产企业。20__年自防卫厅接受的军工订货额为2800亿日元，居各家军工企业之首。中日恢复邦交后，三菱公司很重视机械设备的生产研发，公司去年制定了公司未来4年的业务发展计划，其中明确表达了要致力于在中国、亚洲、北美以及欧洲等4个重要地区拓展业务的雄心。特别是要整合在中国的合作、合资以及销售服务网络，重点地开展在中国的业务，以期为中国做出更多贡献。公司现已在中国设立了18家公司及机构，录用了约2200名员工并致力于业务的本地化。三菱重工今后将继续扩大在中国的业务。

二，谈判主题及内容。

1主题：解决日本进口到中国5840辆日产fp-148货车质量缺陷所造成的直接与间接损失并进行索赔问题。维持双方良好的长期关系。

2、谈判地点北京香山大酒店。

3、谈判时间：20__年12月30日~20__年1月5日。

4、谈判方式：正式小组谈判。

三，谈判团队人员组成

主谈：肖永胜公司谈判全权代表

决策人：厉娜、徐景生负责重大问题的研究分析及最终决策

技术顾问：郭宏芳、康慨主管技术检测、度量与指导

法律顾问：邢潇予解决相关法律资料及争议处理

四，谈判形式(双方优劣势及利益)分析

b对于货车已经出现的质量问题乙方应及时进行技术指导和维修

c维护双方长久以来的良好合作关系

甲方优势□a我方有雄厚的资本，一流的信誉，广阔的国市场

c本公司与乙公司有存在长期合作经验，建立了良好的关系，是乙方的重要和长久客户

d乙公司已经同意在资金和技术上进行补偿只是与我方预计存在差距

e乙方为了维护企业形象和声誉，有尽快和解的意向并提出解决方案

d货车出现的问题并不完全因乙方产品质量原因，存在我方使用不当的因素

2、乙方核心利益□a最大限度地降低给甲方造成的直接和间接损失数额

b以最佳的途径和最少的费用解决售往中国货车的质量问题

c和平谈判，将双方损失降到最低并维系长期合作关系

乙方优势□a相关费用计算方面的法律有利于本方

b对设备使用和维修占有解释权和主动权，并在此领域处于老的地位

c实力相当雄厚，资本特别丰富，可以承担损失的费用

d与甲方长期合作可以从情感上降低损失

乙方劣势□a客观存在产品质量问题，并有有利的证据，不容抵赖

b此彼交易数量大，金额高，损失惨重

c对方为长期合作伙伴，此事故可能影响双方感情

五，谈判目标

1、战略目标：

和平谈判，切实解决日本进口到中国5840辆日产fp-148货车质量缺陷所造成的直接与间接损失，要求日方派遣专业技术和维修人员处理维护存在质量问题的货车，如果有可能性并在中国培训一批具有该水平的技师。

3、索赔目标：争取我方经市场调查和研究计算出的直接损失和间接损失

商务谈判的谈判方案篇二

甲方：

乙方：

主谈：公司的总经理，谈判全权代表；

总经理助理：帮助总经理

财务总监：负责货款的支付方式以及优惠条件

市场部经理：确定公司产品和服务的需求、竞争者和潜在客户，制定价格策略

技术顾问：负责技术及产品性能和售后的服务等问题，

法律顾问：负责法律问题；

记录员：

我方核心利益：(1)用最高的价格销售，增加利润

对方利益：(1)要求乙方用尽量低的价格供应我方电脑。

(2)在保证质量质量问题的基础上、尽量减少成本。

我方优势：是个人电脑市场的领导企业，我们的电脑在国际上声誉较好，且与其合作的公司较多。

我方劣势：属于供应方，如果完不成谈判，可能损失以后合作的机会。

对方优势：1、有多方的电脑供应公司可供我方选择。

商务谈判的谈判方案篇三

一、活动前言：

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。

二、活动主旨：

本活动极大地营造商业谈判气氛，提高全院师生对商务谈判的能力，加强理论联系实际，充分展现湖北科技职业学院学生的智慧和风采，为学院培养和选拔商业人才，使商务谈判大赛成为学院品牌活动。

三、活动意义：

商务谈判大赛的开展，将带动学院学生学习商务贸易知识的积极性。为培养高素质的商务技能型人才打下基础，有利于学生将自己的学习和商务实践结合起来，同时为将来的就业或进一步学习提供了一次实践和锻炼的机会，有利于全面提升学生应对市场竞争的能力。

四、活动简介：

(一)活动主题：薪火相传，商务新风

(二)活动时间：2015年04月09日—2015年05月27日

(三)活动地点：预赛的地点为5号楼教室，决赛地点为商务协会办公室

(六)承办单位：湖北科技职业学院商务协会

(七)赞助单位：172校园活动网、我爱竞赛网

五、活动内容：

分为初赛、复赛、决赛三个阶段。

(一)初赛阶段

1、以团队为单位参加比赛，每个团总支要求派出一支6人组成团队参加初赛。初赛提交作品——“商务谈判企划书”。作品要求有电子版及文本版。

2、比赛方式：抽签选择对手。让参赛队伍根据所策划出来的企划书□ppt进行为时10分钟的讲解，和对手的谈判(10分钟)

(二)复赛阶段

1、经评审委员会评选出的初赛晋级队参加复赛。复赛采取淘汰赛

内与对手进行现场商业谈判。

(三)决赛阶段

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4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。

六、活动奖励措施：

(一) 首届商务谈判大赛比赛奖项、奖金及奖品设置

1、团体奖：

一等奖、二等奖、三等奖各一队，优秀团队。一、二、三等奖荣誉证书，奖品；优秀团队，荣誉证书奖品。

2、个人奖：

最佳谈判手(2名)

(二) 参赛选手可根据《学生手册》的规定加学分。

七、活动时间进程：

(一) 活动启动：2015年04月15日，向商务协会发参赛通知书，
2015年04月18日，召开发布会；

(二) 宣传活动：2015年04月4日—2015年04月18日)

(五) 初赛作品制作：2015年04月18日—2015年04月24日；

(六) 初赛作品提交：文本版及电子版于2015年04月25日前提交；

(七) 初赛比赛：2015年04月26日(星期四)；

(八) 初赛结果公布：2015年04月27日；

(九) 复赛前期准备：2015年04月27日—2015年05月08日；

(十) 复赛阶段：2015年05月10日(星期三)；

(十一) 复赛结果公布：2015年05月11日；

(十二) 决赛准备阶段：2015年05月12日—2015年05月16日；

(十三) 决赛时间：2015年04月17日(星期四)。

八、活动可行性分析：

通过团总支组织比赛，使活动更有效地开展，有效地保证活动的参与度；

综上所述，通过宣传，活动的推广，活动开展，能全面地将活动推向全体师生，将使师生们对商务谈判有更深刻的认识。

九、活动声明：

初赛：经贸系副主任黄超平，商贸教研室李主任及教研室全体教师

决赛：湖北省高校工委副书记、湖北广播电视大学党委书记傅立民

湖北科技职业学院党委书记、院长骆家宽教授

湖北科技职业学院副院长唐洪钧副教授

湖北科技职业学院副院长余信理副教授

经贸系商贸教研室主任李大洪副教授

附：

活动负责人：张瑾老师

主办单位：湖北科技职业学院经济贸易系

承办单位：湖北科技职业学院商务协会

经济贸易系

2015-4-09

商务谈判的谈判方案篇四

尊敬的**领导：

我是**部兼管**工作的***，**原先所配的电脑配置太低，经常死机，已不利于***这种高效率的工作. 因此需更换一台配制高些的电脑，为了提高工作效率，特别向***领导申请为***工作更换一台电脑, 以利于今后能更好的开展工作，希望***领导给予批准。

特此报告, 呈请批示!

申请人:***

**年3月10日

相关精彩文章推荐：

1. 办公用品购买申请报告
2. 购买办公用品申请报告
3. 购买数码相机申请报告
4. 购买固定资产申请报告
5. 购买办公用品经费申请报告

商务谈判的谈判方案篇五

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

二、谈判团队人员组成

(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

三、谈判前期准备

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。

四、双方优劣势分析 我方优势：

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

五、具体方案与策略

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

四、最后谈判阶段

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