

2023年国际商务谈判模拟谈判方案 模拟 国际商务谈判(精选5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。写方案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方案范文，欢迎大家分享阅读。

国际商务谈判模拟谈判方案篇一

通过一个学期的商务谈判课程学习，经过一个暑假的前期准备，商务谈判模拟我方作为家乐福一方采购温州电动车，在8月末9月初的两轮谈判顺利结束。两轮谈判分为磋商阶段与成交阶段，每个阶段，我们小组5人认真准备，收集资料，制定方案，做好分工，进展顺利。谈判中，我们始终牢记双赢的目的和谈判的原则，避免xxx赢了辩论，输了谈判xxx□每人各司其职，最终达成了合同。通过这次商务谈判的模拟，让我们更加清楚了商务谈判，明白了商务谈判需要前期充足的准备，需要谈判前制定周密的方案，过程中要灵活应变，谈判后反思总结。这些都锻炼了我们组各个成员的动手能力，沟通技巧，组织能力和合作精神，同时也增进了我们同学之间友谊。当然，这次商务谈判有可取之处，亦有不出之处。

可取之处包括明确的分工、充足的资料收集、合理的谈判方案、精心的彩排和临场的稳定发挥。具体如下：

商务谈判的顺利展开少不了前期充足的准备，我们精心收集资料，了解资源市场，收集情报，了解电动车市场行情，知道我们要采购的电动车在什么价位，现在的制造商的供应情况如何，产品需求、销售及竞争情况，在进行资料整理，因为知己知彼方能百战不殆。只有充足的资料准备才能在谈判中有据可依，有话可讲，有理可驳。

谈判前，我们根据各自特点，合理分工，发挥各自所长，组长掌握进度，督促成员完成任务，两组人员多次沟通，然后都制定合理的谈判方案，还进行了多次彩排，一切都胸有成竹，保证正式谈判的顺利展开。

谈判过程，我们仪表得体，互赠礼物，寒暄问好。谈判时清楚、直观地表述我方观点立场，利用数据和事实说话，同时结合当前政府的相关政策，大家互相耐心倾听对方所阐述的观点，经过多次灵活多样的价格让步，打破商务谈判的僵局，根据谈判策略、谈判技巧、价格的影响因素、合理的报价范围、报价策略，促成谈判的成功。

本次谈判也有不足之处。第一轮谈判一结束，老师便提出了一点，便是我方的讨价还价立场不够坚定。老师指出，我们不能用xxx你方能不能降价xxx□xxx我们的还价是合理的你们能不能接受xxx等类似不确定的话语，还价应该一口咬定不能接受对方报价，一定要求让对方降价。通过我们的反思认为可能是我们觉得谈判毕竟是模拟不似真正商业战场，比较出于礼貌的还价便如此不强硬，还有一个原因便是商务英语学习中还价都用xxxcould you ...xxx等句型导致翻译成中文便不强硬。今后谈判中，我们会注意这一点。

资料准备时我们只准备对方的劣势和我方的优势，却忽略了我方家乐福的不足，没有全面客观地认识家乐福，以至于谈判时，对方说我们家乐福缺点影响他们品牌要求不降价时，我们一时间无据可依，无从反驳，只能随机应变，临场发挥，但理由牵强，使我们一时间乱了阵脚和策略。我觉得今后的谈判要注意这些，尽量资料完备，不能只准备进攻，还要有防守的资料，虽然没准备到的内容在所难免，但即使出现这样的情况也不要慌张。

此外，我们还从对方那里学到了一点，便是说话的条理性。对方阐述观点时很有条理，总是xxx首先、其次.....xxx□xxx第一点、第二点xxx□能一下罗列好几个，内容颇多，全面反

驳我们，使我们难找突破口。我们觉得今后在商务谈判中也可以学习对方的这个优点，立不败之地。

总之，通过这次商务谈判的模拟，我们印象深刻收获很多，更深一层地了解体会了商务谈判，也会记得保持自己的优点，对于不足在今后的谈判中努力提高，相信今后的商务谈判，我们会更加出色。

国际商务谈判模拟谈判方案篇二

原则二、兼顾双方利益“双赢”原则。在有关国际商务谈判“双赢”原则的讨论中也有：双赢意味着双方可以分享更大的蛋糕，双赢的结果是建立信任和长期合作关系。双赢在绝大多数的谈判中都是应该存在的，创造性的解决方案可以满足双方利益的需要。这就要求谈判双方应该能够识别共同的利益所在。每个谈判者都应该牢记：每个谈判都有潜在的共同利益；共同利益就意味着商业机会；强调共同利益可以使谈判更顺利。

原则三、公平原则。通常在商务谈判中，一般遵循的客观标准有：市场价值、科学的计算、行业标准、成本、有效性、对等的原则、相互的原则等。客观标准的选取要独立于双方的意愿，要公平和合法，并且在理论和实践中均是可行的。在国际商务谈判中，要坚持平等互利的原则，既不强加于人，也不接受不平等条件。我国是社会主义发展中国家，平等互利是我国对外政策的一项重要原则。在相互贸易中，应根据双方的需要和要求，按照公平合理的价格，互通有无，使双方都有利可得。在进行国际商务谈判时，只要对方有诚意，就要一视同仁，既不可强人所难，也不能接受对方无理的要求。

原则四、时间原则，即该出手时就出手。商机稍纵即逝，只有在“天时、地利、人和”俱全的时候才能一举取得商务谈判的胜利。

国际商务谈判模拟谈判方案篇三

人员设计：

刘小姐：保定光明化工厂主谈

李小姐：保定光明化工厂销售部主管

孙小姐：保定光明化工厂厂方代表兼此次谈判秘书

王小姐：保定光明化工厂财务部主管

1、总则

40分钟内达成交易，确保成交量1000吨以上，理想成交价格1215美元/吨，底线成交价格为1130美元/吨。同时，提出建设性方案，即针对日商岩井长期合作及糠醛交易洽谈。

2、让步设计

3、战术设计

主谈：

(1)向日方表示欢迎并赠送礼物

(2)介绍我方谈判阵容

(3)请孙小姐回顾此前达成的协议

厂方代表兼秘书孙小姐：

(1)与买家日商岩井株式会社关系密切，长期为日商岩井公司供货。双方合同履行愉快，

交易从几十吨到几百吨呈逐渐上升趋势，人员往来较多。

(2) 双方的主要交易产品为糠醇

1240美元/吨。

(4) 技术交流已完成，双方达成一致，价格解释与评论已完成，进入讨价还价阶段。主谈：

(1) 一次增加订量并为长期订货创造条件的谈判，期待长期合作和多方位合作

(2) 贵方远道至此，表达诚意，问价格

(3) *若给价，则问原因，日方陈述后，做出相应回应，开本方价格

(4) *若不给价，则按以上让步设计开价

主谈：

(1) 本着长期互惠合作的原则，第一轮报价1400美元/吨

(2) 请财务部主管王小姐解释价格构成

*可能提价原因：

(1) 出口方面，关于反倾销问题(市场)

(2) 产品制作过程中，其他原料价格上涨(厂方代表)

(2) 出口量下降，国际价格走低。

回应：销售部主管李小姐提价原因(1) (2)

主谈：

(1) 向日商岩井询盘，并对报价表示惊讶

(2) 询问订货量

(3) 请厂方代表孙小姐讲解其他原料成本情况和环保设备，请日方在价格上予以考虑。主谈：

吨订量。

(2) 请销售部主管李小姐向日方陈述全球经济情况和日本灾后重建玻璃的大量需求。

(3) 优惠，一次供货，允许日方半年内付清全款。

主谈：

(1) 以可以增加糠醛交易为过渡点(糠醛、糠醇都是其贸易业务中的一项)，实行第二轮

降价策略，坚持(每月200吨订量)全年2400吨。

(2) 首先询问日方订量情况，请财务部主管王小姐说明批量生产可以增加规模经济效益，

降低生产成本。

对方优惠情况。

主谈：

(1) 以邀请日方共进晚餐，讨论长期合作，多方位深入合作前景为过渡点，实行第三次

降价策略，力争1180美元/吨，（每月120吨）年订量1440吨。

(2) 表达不愿失去客户，长期合作的诚意，咬定价格，可在量上减少到(月100吨)年

1200吨，重申成交方式fob和一次供货，半年结清全款的优惠。

(3)*若按1180美元/吨成交，1440吨订量，可选cif交易方式。

(4) 成交，握手以示达成协议，并约定尽快签约。

4、附件(在场部门主管阐述资料)

财务方面：

第一轮报价：5%1400每吨开价将后1330每吨价格构成

首先，包括我们的原材料成本，由于中国市场近期通货膨胀严重，物价上涨，导致原材料价格上升；其次，从糠醛装换成糠醇，需要一系列的技术支持，会有技术成本。糠醛和糠醇均有一定毒性，造成空气污染，我国今日倡导低碳政策，我们需要承担一定的新的风险和费用。以及近日上涨的库存储存成本，物流和运输成本。这是我们定价考虑的几个方面，即价格的构成，谢谢。（希望贵方鉴于我们的情况，重新考虑定价。）

第二轮报价：10%1215每吨2400吨

批量生产的规模经济效应

规模经济主要原理大家都不陌生，就是固定成本就会随着产量的增加而降低，从而降低单位产品总成本。我们希望贵方能增加订货量，显示诚意，降低我们的成本，自然会给对方合理的价格，实现双赢。

fob变成cif

市场方面：

我想贵方也已经查到了关于这个糠醇市场的出口价格走低的问题。就我公司对于市场的

了解来说，由于国际市场对于中国的大部分商品都有反倾销的政策，比如那糠醇来说，由于中国的出口价格要低于国外某些企业的50%，所以对我们来说，不能过分的压低价格。否则，我们可能也会受到反倾销法的制裁。

由于全球经济处于复苏状态，商品需求逐渐增加，日本灾后重建，对于全球复苏态度乐观，对于制造业和服务业态度乐观。使得为了制造树脂的糠醇需求加大。

厂方情况：

1、新设备(基于环境，质量两方面要求)

糠醛气相加氢制糠醇；氢气的纯度直接影响加氢的效果，一般要求纯度在99%以上。纯的氢气成本价格较高，合成氨弛放气价格便宜。但会对环境产生污染。为了迎合国家的环保政策，符合国家新的工业减排约束性指标要求，我厂新设备采用纯氢气加氢。

谈判点：环保政策要求，成本升高

我们主要有以下两种制氢方式：

(1)水电解制氢。一般生产每1m³氢气最少耗电6.5度，该法氢气纯度可达到99.8%以上，但其生产的稳定性主要受供电影响，一般生产不太稳定。

谈判点：电力价格飙升

(2) 甲醇裂解经psa制氢，该法氢气纯度高，可达到99.99%以上，但是其氢气成本受甲醇市场价格波动较大。

谈判点：甲醇价格飙升，希望日方在价格上予以考虑！

2、物流成本上涨

受目前供求失衡、燃油价格上涨、劳动成本提高和租金不断攀升的综合影响，物流成本很可能会随之增长至历史新高。全中国物流物业租金的上漲幅度预计将高达20%。自全球金融危机之后，出口有强劲反弹，中国国内消费达到历史最高水平，现代物流设施的空置率处于历史最低水平，可供物流设施开发的土地变得极其稀少。

3、糠醛

由于玉米芯原料充足，我厂糠醛产量巨大，价格便宜！贵公司也可直接采购糠醛，希望寻求日后合作！

国际商务谈判模拟谈判方案篇四

通过对这次模拟谈判我们也暴露出很多的弱点，在进行准备此次模拟谈判过程中我们发现我们的知识面太窄，对于一些商业的专有名词不是太了解，对于一些商务礼仪也不太懂，还需要学习给方面的知识啊。这次模拟谈判是我们学到了很多书本上没办法学到的东西，比如：

1、要以集体利益为重，团体作战，不论什么决定，没有团队的共识与合作，一个人的能力很难完成。首先要取得队友的支持，倾听并考虑其他队友的意见。不要擅自做主。

2、在谈判中要采取灵活的谈判方式，软硬兼施，必要时用强

硬的态度。

3、采用横向谈判方式，一个问题谈不下来，就应想尽一切办法，转移话题，洽谈其他方面的问题，必要时采取停止谈判。

4、明白双赢不是双方平均得利，而是各取所需。双赢的条件是：各自有对方需要或必要的东西。

在这门课中学到了很多，但还是有很多的不足，但是这门实践性和实用性极强的学科，在书本上是学不完谈不尽的。最主要的是考虑问题不全面，没有经验是一个原因，但更多的没有体会到谈判人员的处境，思维不够发散，因此需要更多的实践体会，将这些实战性的东西消化于实际；再者，要细心观察生活，很多东西都是生活中我们没有注意到细节，很重要但却很容易忽视；最后，就是深刻体会到今日事，今日毕。学习是循序渐进的过程，重在积累，而不能想一蹴而就。

国际商务谈判模拟谈判方案篇五

张先生是位市场营销专业本科毕业生，就职于某大公司销售部，工作积极努力，成绩显著，三年后升职任销售部经理。一次，公司要与美国某跨国公司就开发新产品问题进行谈判，公司将接待安排的重任交给张先生负责，张先生为此也做了大量的、细致的准备工作，经过几轮艰苦的谈判，双方终于达成协议。可就在正式签约的时候，客方代表团一进入签字厅就转身拂袖而去，是什么原因呢？原来在布置签字厅时，张先生错将美国国旗放在签字桌的左侧。项目告吹，张先生也因此被调离岗位。分析：中国传统的礼宾位次是以左为上，右为下，而国际惯例的座次位序则是以右为上，左为下；在涉外谈判时，应按国际通行的惯例来做，否则，那怕是一个细节的疏忽，也可能会导致功亏一篑、前功尽弃。

【案例分析】

2、小王参加工作不久，在一家公司做销售工作，多日来，通过发传真，写电子邮件等，终于找到一家对他们公司产品感兴趣的大公司，该公司同意与小王见面洽谈合作的事情。