

# 最新商务谈判大赛 商务谈判策划书商务谈判策划(优质5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 商务谈判大赛篇一

为了加强我们对商务谈判的理解，亲身体会商务谈判时的心情，提升我们的临场实践能力等，从xx年5月开始，我们在商务谈判授课老师陈立峰老师的带领下，进入了一场模拟谈判的准备阶段。具体包括分组、确定谈判题目、分配角色、分工、收集资料、编剧本、小组内模拟谈判等，最后于xx年6月15日，在a楼教室进行了最后的模拟谈判演示。通过这次模拟谈判，我们取得多方面的收获，以下是我本人的一点收获和认识：

### 1. 谈判是课本知识的总结

谈判的全过程将课本的内容大致保罗了进去，通过组织整合课本的知识要点，大致找到了课本的骨干。因此，能站在一个较高的层次上对整本书的内容有一个比较清晰地认识。

### 2. 谈判注重利益

利益是所有人都在追求的可口蛋糕，谈判自然也是为了获取和维护利益而存在，最好的谈判结局就是双赢，所以在谈判时，我们不仅要充分考虑到自身的利益，也要为对方的利益着想，这样才有可能谈判取得圆满的结局。

### 3. 谈判的最高境界

谈判绝对不是一场只有你输我赢的零和游戏，不是剑拔弩张完全对立的生死决斗。双赢优势的谈判需要了解如何运用各种技巧，化戾气为祥和，在双方意见交换中，各自达成自己的理想目标，进而更增加彼此长远的交情，真正达到双赢的最高境界。

#### 4. 谈判就像下棋

谈判就像下棋，不但要随机应变，还要算无遗策，唯有能够完全操控过程的人，才可以主导谈判的过程。

借着现场的谈判实习，可以更深入

体会

如何运用谈判技巧，营造谈判的有利气氛。

#### 5. 谈判是个人思想的“综合艺术表现”！

什么时候该大惊失色？什么时候该压缩谈判时间？什么时候又该岔开话题？向别人让步多少，才能达到双赢的理想结果？开场、中场与收场各要有些什么样的策略？这些错综复杂的问题，正是个人的思想的综合表现艺术。

#### 6. 用证据说话

提问题要切中要害，解决问题的方案必须有理有据，用证据说话，让对方哑口无言，这样才有可能让对方信服并接受我方要求。

#### 7. 肢体语言的表达

在谈判中肢体语言起着重要的传递信息和沟通作用。协调的肢体语言意味着自我情绪的一种控制，是谦和但不谦卑的态度。俗话说“把决断写在心里的往往是胜利者，把决断写在

脸上的往往是失败者。”肢体语言的表达是一个人综合素质的体现，在不同的场合，不同的情况下，协调的肢体语言是营造氛围的催化剂，是一种礼仪。

## 8. 语言的运用

我选择去。;我打算。;试试看有没有其他可能性……. 这都属于可能性语言的运用，可能性语言开始了一种全新的沟通技巧，可以避免无意中的伤害，引发思考更多的可能性。通常我们所处的立场不同、所处环境不同，很难了解对方的感受，因此对别人的失意、挫折、伤痛，不要大嘴巴，而应要有关怀、了解的心情。可能性语言是缜密、双赢的思维的体现，也是有智慧的表达个人意见的方式。因此我们要管住自己的舌头，不要大嘴巴，缩小自我，在团队中不断历练语言的运用能力，做5%的人。文章来源：

个人转载本站内容，请务必保留上面文章来源信息！任何媒体未经许可不得任意转载！

、算数据等等，这两个角色都让我学到了一些东西，比如：交流、协作等。总之没有白干活。

## 商务谈判大赛篇二

销售员们，你们服务的公司可以从以下三个方面提高利润：

- 1、销售人员卖出更多的产品
- 2、不断降低产品制造成本和其它营运成本包括营销成本
- 3、以出色的谈判技巧使同样产品卖出更高的价格。

很明显相比第一第二点而言成功的谈判是提高公司利润更为

便捷的方法，但很遗憾，我观察到的大部分企业和销售人员似乎对每年的销售增长率或扩大市场份额有兴趣，而销售人员由于缺乏谈判技巧的培训，也无法识别客户使用的“谈判手段和诡计”，往往在涉及价格等的谈判中败下阵来。

其实市面上有关谈判技巧或策略的书籍和各种培训课程真是不少，有讲“谈判如何开局、谈判中期策略和最终成交的后期策略”，也有教你“如何根据买主的性格特点，以不同的谈判策略来适应他们”云云，但大部分基层销售人员可能还是需要简单、易懂、实用的谈判方法。

以下是我在为销售人员进行谈判技巧的培训时，总结出销售人员最应学的八条谈判技巧。其实这些谈判技巧都是很基本的。

了解你的谈判对手愈多，在谈判中你获胜的机会愈大。道理也许很简单，但如何获取你想要的对手信息呢？其实销售员通过与客户交谈和提问中，就可以搜集到许多有用的信息。

### 1、你在哪里问？

如果你在买主公司的办公室里提问，那是你最不可能得到信息的地方。如果你能请买主出去吃饭喝茶，或者打高尔夫球，他会告诉你许多在办公室里不愿告诉给你的信息。

### 2、谁会告诉你？

### 3、客户不愿意回答，如何问？

不要怕问问题，即使你认为他不会回答，即使你认为已经知道答案，也要问，因为事情往往超出你的想象。还是那句话只要对方没有不高兴，问问有何妨。

也许你认为这个问题很初级，但真的有许多销售人员是怕报

高价的，他们害怕在首轮谈判中就被淘汰出局而永远失去机会，如果你对报高价心存恐惧，那读读以下的理由：

- 1、留有一定的谈判空间。你可以降价，但不能涨价。
  - 2、你可能侥幸得到这个价格（在资讯发达社会可能性愈来愈小，但试试又何妨、
  - 3、这将提高你产品或服务的价值（尤其是对不专业的客户、
- 除非你很了解你的谈判对手，在无法了解你的谈判对手更多的情况下，开价高一定是最安全的选择。

理由1、请重温本文的销售技巧第二条。

理由2、轻易接受买主的还价导致他产生如下疑惑：“是不是还没有到价格底线啊”

相信这样的场景已经重复了太多次”一个跟了几个月的大订单客户突然打电话给你，约你马上到公司洽谈合同事宜，你激动万分地来到对方办公大楼，卖主对你说：有三家供应商参加竞争，其实我们也没有时间跟你们谈判价格，今天董事会就要做决定，若你方能接受在a方报价的基础上降低5%，合同就是你的了，请你马上决定。销售人员求胜心切，接受对方的条件，但事情并没有朝销售人员想象的方向发展，卖主似乎把签合同的事情给忘了。”

不接受第一次出价的最好策略是用虚设上级领导做掩护。“无论买家还价是多少，我都不能接受，我得跟领导请示一下。”

一些心虚的销售人员常犯这样的错误：为向客户表示友好，还没等对方开口，就迫不及待的把价格降下来了。

任何时候不主动让步。

即使对方要求小的让步，你也应该索要一些交换条件。

理由1、你可能得到回报。

理由2、可以阻止对方无休止的要求。

1、不做均等的让步（心理暗示买主让步可能无休无止、

2、不要做最后一个大的让步（买主认为：你不诚意、

4、正确的让步方法：逐渐缩小让步幅度，暗示你已经竭尽全力。

销售员对销售经理说：“请给我更大的价格权限，我绝对可以做笔好的生意。”

买主面带微笑对你说：“我猜你就是有权最终决定这个价格的人，不是吗？”你还洋洋得意。

把自己当作决策者的销售人员等于把自己置于不利地位。

聪明的谈判者不让步又给自己留余地，将苛刻的要求推给虚设领导以获取回旋余地。

不要让买家知道你要让领导做最后决定（谁会浪费时间跟你谈、

你的领导应该是一个模糊的实体，而不是一个具体的人。  
（避免买家跳过你找你的领导、

在谈判之前，先列出一长串的要求给对方，如：价格/付款条件/定单最低量/到货时间/包装等，而且仿佛你非常在意这些问题与要求，坚持你要坚持的条件，仅对无关紧要的条件做让步，使对方增加满足感。

你给客户的最终报价已是你的底线了，可买主还在对你软磨硬泡要求再降2个点。第二天你的上司带着你来到买主的办公室，对买主讲：“非常对不起，我们的销售员没有经验，先前的报价算错了，由于运输费用没有记入，正常的报价应当还要提高3个点。买主暴跳如雷，大骂你们不讲信誉，不过最终生意还是成了，以先前的最终报价成交。提高3个点当然是不可能的，但买主也不再提降2个点了。

反悔是种，只有当买主对你软磨硬泡的时候使用。

## 商务谈判大赛篇三

### 第一段：引言（150字）

商务谈判是现代商业活动中重要的一环，对于企业的发展起着关键性作用。黄卫平作为一位资深商务谈判专家，在多年的实践中积累了宝贵的经验和心得。本文将以黄卫平商务谈判心得为主题，分为争取先机，耐心倾听，保持灵活性，合作共赢和始终坚持原则这五个方面，来全面阐述黄卫平在商务谈判中的经验和体会。

### 第二段：争取先机（250字）

在商务谈判中，抢占先机非常重要。黄卫平通过对谈判对象进行深入的了解和准备，从而在谈判中提出有竞争力的条件和方案。他强调了在这一阶段的谈判准备是非常关键的，只有充分准备，才能更好地抓住机会。此外，黄卫平还强调了要灵活应对谈判过程中的变化，不断适应不同的情况和对手。通过争取先机，黄卫平成功地实现了自己的利益最大化。

### 第三段：耐心倾听（250字）

黄卫平在商务谈判中非常重视倾听对手的意见和需求。他认为，倾听对方的观点是理解对方诉求的重要途径，只有听到

对方真正想要达到的目标，才能更好地进行商务谈判。黄卫平在谈判中始终保持耐心，注重与对方的沟通和交流，尊重对方的意见。这种耐心倾听的态度为黄卫平赢得了合作伙伴的信任和好感，为谈判达成了双赢的结果奠定了基础。

#### 第四段：保持灵活性（250字）

在商务谈判中，灵活性是非常重要的因素。黄卫平认为，只有保持灵活性，才能更好地应对谈判过程中的各种变化和意外情况。他强调了在谈判中要善于调整自己的策略和思路，根据对方的让步和要求，及时做出应对。黄卫平经常通过掌握谈判的主动权和灵活运用各种策略，取得了较好的谈判结果。

#### 第五段：合作共赢和始终坚持原则（300字）

黄卫平在商务谈判中始终坚持合作共赢的原则。他认为，只有在双方利益基础上建立合作关系，才能够实现双赢的结果。黄卫平在谈判中注重寻找共同点，推动合作进程，通过商议和妥协来协商解决与对方的矛盾和分歧。同时，黄卫平也强调了始终坚持原则的重要性，他认为，在合作共赢的基础上必须有自己的底线，不能过多让步，以免伤害到自己的利益。

#### 结论（200字）

通过对黄卫平商务谈判心得的介绍，我们可以得出以下结论：在商务谈判中，争取先机，耐心倾听，保持灵活性，合作共赢和始终坚持原则是非常重要的。黄卫平通过他多年的经验向我们展示了一个成功的商务谈判者应有的优秀品质和态度。这些心得和体会对于我们也是具有非常重要的借鉴和指导意义的，帮助我们在商务谈判中取得更好的结果。

## 商务谈判大赛篇四

谈判是商务交往中必不可少的环节，它涉及到双方的利益、合作方式以及商业合作的展望。作为全球连锁餐饮巨头，麦当劳积累了丰富的商务谈判经验。在这篇文章中，将从前期准备、沟通技巧、气氛控制、灵活应对以及总结经验五个方面总结和探索麦当劳商务谈判的心得体会。

首先，成功的商务谈判离不开充分的前期准备。麦当劳非常注重谈判前的信息搜集和分析，这将对谈判的顺利进行起到重要的支撑作用。他们会详细对谈判对方的背景、市场需求、竞争对手等进行详细了解，从而为后续的商谈提供有力的数据支持。此外，麦当劳还会对自身的产品和服务进行全面的审视，确定自身的竞争优势，为谈判过程中的价位、合作方式做好准备。

其次，良好的沟通技巧是商务谈判的关键。作为全球品牌，麦当劳的谈判代表需要具备出色的沟通能力，才能在与对方交流中做到言之有物、辞藻优美。麦当劳的谈判代表善于倾听，注重理解对方的需求和关切，从而能够更好地引导对话方向，达到双方互利共赢的目标。同时，麦当劳的谈判代表也会注重用简洁明了的语言表达自己的想法和诉求，避免冗长的回答和解释，从而保持了交流的高效性。

第三，掌握气氛控制是商务谈判成功的关键要素之一。谈判过程中，双方的合作关系和交流氛围对谈判的结果有着重要的影响。麦当劳的谈判代表通常会在商谈前设定良好的气氛，以缓解紧张局势，增加对方的信任感。在谈判过程中，麦当劳的谈判代表会采用积极乐观的态度，引导谈判的氛围保持融洽和谐，避免双方因情绪失控而导致谈判破裂。

第四，灵活应对是商务谈判中的一项重要技巧。作为连锁餐饮业巨头，麦当劳的谈判代表明确意识到不同的谈判对象和场合需要不同的应对策略。他们会灵活运用不同的谈判技巧

和策略，根据实际情况做出相应的调整。例如，在与政府部门的谈判中，他们会注重政策解读和风险控制；在与供应商的谈判中，他们会寻求更合理的价格和供应周期。

最后，总结与反思是商务谈判经验提升的关键所在。麦当劳非常重视每一次商务谈判的总结经验，在谈判结束后及时组织反思，总结成功和失败的原因，并提出相应的改进措施。这种经验积累和总结的方式有助于不断完善谈判技巧和策略，提高谈判的成功率，从而为麦当劳的发展提供坚实的保障。

综上所述，麦当劳商务谈判的心得体会可以归纳为前期准备、沟通技巧、气氛控制、灵活应对以及总结经验几个方面。通过充分的准备、良好的沟通能力、掌握气氛控制、灵活应对和总结经验，麦当劳在商务谈判中积累了丰富的经验，为其在全球连锁餐饮业的发展夯实了基础。

## 商务谈判大赛篇五

当双方对某一议题产生严重分歧都不愿意让步而陷入僵局时，一味地争辩并解决不了问题，可以采用回避有分歧的议题，换一个的新的议题与对方谈判。这样做有两点好处：

可以争取时间先进行其他问题的谈判，避免长时间的争辩耽误宝贵的时间；当其他议题经过谈判达成一致之后，对有分歧的问题产生正面影响，再回过头来谈陷入僵局的议题时，气氛会有所好转，思路会变得开阔，问题的解决便会比以前容易得多。

由于谈判双方各自坚持己方的立场观点，由于主观认识的差异而使谈判陷入僵局。这时候处于激烈争辩中的谈判者容易脱离客观实际，忘掉大家的共同利益是什么。所以，当谈判者陷入僵局时，首先要克服主观偏见，从尊重客观的角度看问题，关注企业的整体利益和长远目标，而不要一味追求论辩的胜负。如果是由于某些枝节问题争辩不休而导致僵局，

这种争辩是没有多大意义的。即使争辩的是关键性问题，也要客观地评价双方的立场和条件，充分考虑对方的利益要求和实际情况，认真冷静地思索己方如何才能实现比较理想的目标。理智地克服一味地希望通过坚守自己的阵地来“赢”得谈判的做法。这样才能静下心来面对客观实际，为实现双方共同利益而设法打破僵局。

如果双方仅仅采用一种方案进行谈判，当这种方案不能为双方同时接受时，就会形成僵局。实际上谈判中往往存在多种满足双方利益的方案。在谈判准备期间就应该准备出多种可供选择的方案。一旦一种方案遇到障碍，就可以提供其他的备用方案供对方选择，使“山重水复疑无路”的局面转变成“柳暗花明又一村”的好形势。谁能够创造性提供可选择的方案，谁就能掌握谈判的主动权。当然这种替代方案要既能维护己方切身利益，又能兼顾对方的需求，才能使对方对替代方案感兴趣，进而从新的方案中寻找双方的共识。

当谈判双方各持己见互不相让而陷入僵局时，谈判人员应该明白，坐到谈判桌上的目的是为了达成协议实现双方共同利益，如果促使合作成功所带来的利益要大于固守己方立场导致谈判破裂的收获，那么退让就是聪明有效的做法。

采取有效退让的方法打破僵局基于三点认识：第一，己方用辩证的思考方法，明智地认识到在某些问题上稍做让步，而在其他问题上争取更好的条件；在眼前利益上做一点牺牲，而换取长远利益；在局部利益上稍做让步，而保证整体利益。第二，己方多站在对方的角度看问题，消除偏见和误解，对己方一些要求过高的条件做出一些让步。第三，这种主动退让姿态向对方传递了己方的合作诚意和尊重对方的宽容，促使对方在某些条件做出相应的让步。如果对方仍然坚持原有的条件寸步不让，证明对方没有诚意，己方就可以变换新的策略，调整谈判方针。