

# 2023年合同谈判过程中注意哪些问题(大全6篇)

劳动合同是劳动者与用人单位之间约定劳动关系的书面协议，是保障劳动者权益、维护用人单位合法权益的重要法律文件。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢！

## 合同谈判过程中注意哪些问题篇一

合同谈判最重的是两个字，即“理”和“势”，即谓理直才能气壮，势则指擅于借势、造势，这样讲话才具气势；借势，指借助于来自社会各方面有利于己方的舆论、政治等压力；造势，则指可借压力不足的情况下，通过己方有组织、有目的的做一些宣传和准备工作，增强社会上有利于己方的这种舆论、政治等压力；上述工作做好了，则讲话自然底气足，就具有气势，要做到这一点，通常需要做好如下工作：

### 一、谈判前的准备工作要充分

#### 1、人员选择

参与合同谈判的人员，层次要分明，权力要适当，组成结构要合理；首先要选择那些对情况熟悉、思路敏捷、口齿伶俐，不吃生、不惧生，为人沉稳，敢于发言，具有语言煽动能力的更好。

#### 2、资料准备

不仅要准备关于己方立论的所有证明材料，还需要有对方立论的资料，对方可能提出的证明资料等等，一定要全部准备到位，不遗漏，存放有序，使用方便。

### 3、熟悉资料

孙子曰：“知己知彼，百战不殆”，所有谈判人员都必须要有不怕苦，不怕累的精神，务必将己方观点、证明依据及来源、存放位置和对方的论点及可能出现的证明依据详熟于心，烂熟于心，必须打有把握的仗。

### 4、立论要清晰、要准确

正方立论要很明白、很清晰地表达出己方的目的和要求，并准备充分的证据；反方立论要找准对方立论的突破口，一针见血，然后，旗帜鲜明地提出己方论点和论据。

### 5、要充分分析各种可能性

谈判前，要与对方换位思考，站在对方的立场分析对方会提出的反对意见、理由及依据，从而准备出充足的澄清、反驳证据、依据，如无充足的反驳证据、依据，应能找出抽换话题、尽量回避的理由；实在不行，就应当改变上面的立论。

### 6、在社会上创造有利于己方观点的舆论，对外造势。

7、充分打听与谈判方有关联的社会关系和我方观点有影响的单位，争取他们的支持，即对外寻可借之势。

8、最好能了解清楚对方的谈判人员的职别、权限、背景及习惯和嗜好。

## 二、谈判中的技巧

1、首先观察对方谈判人员与己方掌握的情况是否有变化，如有变化，尽可能分析一下，或托辞了解一下变化的原因。

2、尽量让对方先提意见，如不能，己方表述一定要言简意赅，立论明确，依据充分，语言轻重有度，不倖不亢。

3、谈判中密切注意对方的言语、神情动态，适时记录对方的关键语言、立论、依据，立即加以分析，寻找漏洞。尽量不插话，让其详尽陈述。

4、针对对方的立论、依据，尽量利用己方所准备的材料中已有的证据反驳；如没有已准备的证据，现场新提出的观点、证据一定要严谨，语言一定要沉稳，绝不能露出惊慌之色。

5、对对方的挑衅形为一定要做到宠辱不惊，不倖不亢，对对方的过激形为可适当表现出懊色，可怒目相视，以势压他。

6、当对对方论点或论据没有充分反驳理由时，或双方意见分歧较大，一次谈判难以达成统一意见时，应适时要求休会。

### 三、休会期间的工作

1、谈判小组成员及时沟通、交流、讨论，分析这次会谈的得与失，及可能会出现的各种可能性，形成初步谈判结论。

2、将谈判过程及各方观点、依据及初步谈判结论向公司领导层汇报，征求领导意见，争取领导支持，确认公司的最大让步和自己的权限。

3、争取寻找到与对方谈判代表能够会后交流的机会。

4、进一步完善谈判过程中发现的己方准备不足的资料和论据，尤其对对方观点和论据的分析，提出己方的进一步准备材料。

5、形成下一次谈判的新论点、论据及纲要，准备材料，准备进行下一次谈判。

### 四、恢复谈判中应适时让步，力争共赢，求同存异，达成共识

1、对双方观点逐条分析，逐条过堂，当双方观点接近时，一

定要适时让步，做到相互理解、相互支持。

2、差异过大的观点难以达成一致时，可以暂时搁置，以后再寻找恰当的处理机会。

3、共赢才是硬道理，只有共赢，双方才能达成共识，故当对方观点接近己方底限或权限时，应及时达成共识。

4、会议纪要一定要及时完善，及时签字。

5、后续工作不得拖延，会谈结论应及时敦促履约。

### 和温总理学冲突处理

温总理抱病远赴“7.23”甬温线特别重大铁路交通事故现场，处理此次事故，仅用寥寥数语，就化解了当事双方尖锐的争端和甚嚣尘上的民怨，彰显其高超的冲突处理水平。我在总理讲话原文基础上进行了初步分析，和同行一起学习探讨如何解决冲突。

温总理：大家作为遇难者的亲属，失去亲人的痛苦，心情我完全理解，我的心情和大家一样非常沉痛，（点评：缓解策略，以情入手，和遇难者亲属求同取得一致和认同）谁都有父母、丈夫、妻子、儿女，谁都有亲人，亲人遇难，是多少钱也换不来的。（点评：移情处理，即站在遇难者亲属立场，设身处地，将他心比我心）让我借这个机会向大家表示亲切的慰问，我给大家鞠个躬。（点评：以情动人，关怀以示同情，鞠躬以示诚意）

策略。问责到底，让逝者安息是给生者安慰。如在此处责成有关部门制定预防措施，以防止发生类似事故的话，就更好了）

第三件事是你们提了一些具体的要求，比如大家都关心的理

赔问题。（点评：再处理善后问题，主要是当事方关心重点的物质方面）我想跟大家说句心里话，我刚才听到为理赔款而争执感到非常难受，因为人的生命是多少钱都买不来的。遇难者亲属还是讲道理的。理赔是对生者的一种安慰。（点评：缓和策略，解决死者身后事，生者今后事）其实，我知道，亲属要的是公道。我相信这件事情会合情合理的解决。（点评：回避策略。只说相信，没有承诺）同时，不是给完钱就算完事，大家回到家乡，如果家里还有困难，社会还要给予关注，要特别注意照顾好他们，使他们心里能得到慰藉，使未成年的孩子能好好学习，使老人得到照顾。（点评：解决问题策略。解决遇难者亲属后顾之忧，达到或超出其期望值）

另外，遇难者遗物清理也是善后工作非常重要的一个方面。（点评：进一步处理善后问题，主要是当事方关心重点的精神方面）有人把遇难者的遗物仅仅看成是一件物品，我认为不是的！遗物清理也是对死者的尊重，对生者的安慰。所以对于能够寻找出来的遗物，应该尽力寻找，要把能够寻找到的遗物主动让人们去认领。对每件遗物，都要十分注意保管。我们的部门和地方政府应该把人民放在心上，主动做好工作。（点评：合作策略。让有关部门认识到遇难者遗物不仅仅是一种物品，而是死者和生者的精神维系，从而要求有关部门采取合作态度，去尽力寻找遗物）

各位遇难者家属表示慰问，让死者安息！（点评：再次以情动人，鞠躬安慰生者、尊重死者。）老楼总评：

本人将温总理的冲突解决方法总结如下：洞悉人心，以人为本；始终动情，冷静理事。抓住要害，兼顾大局。策略得当，方法多元。

如果温总理能够表达歉意（因为铁道部是国务院组成部门，铁道部出了问题，国务院理应担责），并对处理此事的范围、时间、质量要求得再具体一点，做出承诺，再提出主动预防

措施要求，那就堪称完美了。不过，也实在太难为他老人家了，当总理着实不易啊！更何况我辈如能学到总理的一招二式，便可管好项目中的冲突了。

附笔：作为公民，我们将对落实情况密切关注。

说明：仿宋字体为温总理讲话原文，括号内加粗楷体为本人

## 合同谈判过程中注意哪些问题篇二

合同谈判需要注意问题如下： 一、明确谈判基调。

基本上任何事情都是在一定框架下进行的，认识不清这点或者没能达成共识就会事倍功半。作为公司法务，常向销售同事强调一点：要对客户明确，我们合同规定的主要权利义务都体现了公司的政策，是没有商谈余地的。

合同谈判就卖衣服，如果不是明码标价，顾客会给你探讨个没完。1万元的衣服，2000行不行，4000行不行，5000行不行，5500行不行，说不定还要给你耍点小阴谋诡计，故意装作扭头就走，转几圈一个回马枪再给你磨蹭上几个回合。

顾客愿意多少钱买你的衣服个人觉得往往不是衣服的成本或者顾客的荷包，而是取决于客户判断你到底多少钱能卖。顾客有时候探讨成本问题也是为了做这样的判断。

当然，你不能把5000块能卖的衣服明码标价成10000。要明确，而不是。

我们之所以向销售强调这点，因为这是事实。所谓管理或者控制，大公司的总部往往会就一些合同基本方面做出比较明确的规定，需要下面严格执行。

在合同谈判时，不明确这些基调，客户生气，你很无奈，事

情也难有进展。销售有个高级经理很关注我们对某个合同的修改，于是电话沟通修改内容，谈着谈着似乎要陷入争执，这就属于不该发生的问题，发生了差不多就是大家对于一些基本性的东西可能没有认识清楚。

于是我们说，咱们把我们沟通的基调明确一下啊，你们看这样行不行：有哪些有关情况法务还没有了解的，麻烦你们做一步补充，看看我们是不是能够重新考虑；销售哪些地方不理解的，我们会尽量解释；解释了不能让你们理解的，咱们可能就不适合再解释了，直接这么做就可以了。这样的话，就不会争执了。

这种安排，这种基调，实际上就是两部门不同职责的应有之义。二、不要总把合同谈判当做零和游戏。

不可否认，有些问题的确是赤裸裸的利益在双方间的分配问题，比如价格。但很多情况下，合同中需要磋商的权利义务并不是零和游戏，不是你高我低你多我少，你们支持的我们都要反对。

道理很简单，双方间的需求是不同的。从大的方面来看，双方没有达成共识的只是细节问题，而整个事情的性质就是两个字——合作。

不是竞争。另外，很多合同条款的表述对双方的意义是不同的。

举个简单例子：货运行业一般都有运输事故的责任限额问题，比如20元/公斤吧，到底20元还是21元才能接受，这对客户其实没有什么差别，对货运公司来说则是原则区别，是洽谈人员会否违背公司基本政策的问题。三、要知道凡事总有解决之道 谈到零和游戏，不禁想起了与香港的一个合作伙伴的谈判，这里我们很需要对方的仓库。

香港的同行一贯地特别认真，在很多方面都提出了对我们合同版本的修改意见。我们的想法是：我们的版本肯定尽可能地考虑了对我方利益的保护，对对方可能就没有那么上心，所以如果别人提出什么修改或补充，都应该理解。

理解了，没有太大影响一般都可以接受，这也是我们的服务能力或者合作的灵活能力所在。但在对方律师要求把保密期限从一年降为六个月的时候，我们问他：您能不能告诉我们为什么要这样修改，六个月后你们准备干什么，双方业务人员听了都哈哈大笑。

其实我们倒不是开玩笑。如果他们告诉我们六个月后的确有很大很大的用途，如此这般云云，我们也可以跟上面商量一下，看能不能改成六个月。

如果他们没有什么特别需要，对他们来说就看不出来有什么影响，而对我们影响就大了，这是要打破我们惯例的问题。

（换句话说：对方如果确实有需要，法务人员满足了，这是我们没有 **acute business sense** 的问题；如果没有确切需要，我们妥协了，这就是我们能力有问题的问题。

）对方马上说，我们回去商量一下啊。然后很快就表示认可原来规定。

所以，合同谈判遇到分歧时，应该怎么解决，谁应该让步，怎么让步，很多时候不是双方争吵出来的，也不是实力压出来的，而是有自己的规律。探寻规律，理清头绪，动之以情，晓之以理，很容易找到好的解决途径。

四、要总能明白哪里出了问题。 凡是总有解决之道，但前提我们要总能明白问题所在。

这可能需要很多方面的积累，比如经验，比如逻辑，或者干脆说比如能力。但这里想强调一下理解或者体贴的问题。



合同谈判是个interpersonal的工作，这就需要我们理解别人，体贴别人。我们应该明白别人在考虑什么问题，有什么情感方面的需求，以及这些问题或需求可能导致什么举动。

这或许就是所谓文明中人文关怀的一部分，真诚地、虔诚地、纯净地在力所能及的范围照顾别人的情感和需求。除非别有用心，一般谈判的结果都理当以两个字结尾——合作。

只要没有走到这一步，便是哪里出问题了。（容易理解，这里和前面几处所说的“问题”意指本可以不出现，或者不应该出现，出现了也是可以解决的问题，而不是固有的不可调和的问题。）

如果我们能够体贴理解别人，而不是囿于自己的立场和角度考虑问题，就容易明白很多问题所在，从而引导合同谈判走向成功。

## 合同谈判过程中注意哪些问题篇三

合同谈判

20xx年4月28日

20xx年4月28日，在，就有关xx市天然气利用工程下穿京广铁路工程事宜，公司与建筑勘察设计研究院分院(以下简称设计院)商谈穿越工程总承包的有关事宜。

参加会议的'有xx

会议上首先设计院对工程施工设计、工程费用及总承包报价进行了介绍，公司与设计院就设计方案、总承包费用进行商谈，会议达成以下事项：

- 1、工程费用涉及的各项取费，设计院应向公司提供相应收费

标准的支持性文件。

2、有关工程中监理费用的支付问题，确定由总承包单位支付。

3、考虑到铁路两侧工程的接驳问题，请设计院尽快完成临时征地图报送公司。

4、由于顶进涵长较长，建安费较高，建议设计院进一步与铁路管理部门落实可否缩短涵长，节约工程投资。

5、有关出发井、接收井与两侧管道敷设、施工工艺的协调问题。

6、有关施工便道问题，请设计院尽快多做几个方案，报送公司。

7、初步确定总承包费用(包含设计、施工、监理，不含便道)不超过x万元，折合8.22万元/横延米，因个别费用计算的依据问题，建议确认收费文件后，再次进行谈判。

## 合同谈判过程中注意哪些问题篇四

关于1、2、3#号公寓管理站的招标谈判计划书

### 一谈判主题

关于淮海工学院1、2、3#号公寓管理站的招标与投标方进行谈判。争取把合同价定在学校能接受的范围内，要投标方保证质量达到要求，按时竣工。

### 二谈判团队成员配备

决策人：季正文

财务负责人：赵建蓉

技术负责人：邱源、许金龙

法律顾问：郭莹

会议时间：2011年12月16日

会议地点：土木楼4楼计算机房

### 三谈判内容

1我方要求投标方完成工程要多、快、好、省。多指的是，实际分部分项工程只能比投标书上做的多，不能少。快就涉及到工期问题了。好既是质量问题，投标方要保证工程合格，这是最低的要求。

2总价：本工程投标总价1182174.91元。投标总价包括分部分项工程量清单计价合计861885.34元。措施项目清单计价合计150041.39元。其他项目清单计价合计287.31元。规费37047.03元。税金35647.88元。本工程合同约定是固定总价，但是，地砖、内墙瓷砖、卫生洁具为甲供材。我招标方在工程施工过程中有专业甲方代表等人对工程进行跟踪监督，加上投标方围墙、大门图纸不详项目特征描述不明确，所以，我方提出降低投标总价为100万元整。3工期要求：工期招标文件要求120日历天。

4工程预付款：我方要求支付承包商10%即10万元。理由：我方已为承包商做好施工前三通一平工作，我方资金紧张。

5工程进度款：按阶段支付。最后结算。

6索赔：按实际发生情况有责任方支付。

### 四谈判目标

1以对我学校最有利的条件把工程交给中标单位。

2奖惩办法：工期每推迟一天惩罚千分之三元，每提前一天奖励1000元。3解决合同争议，使合同有利于我方。

## 五工程概况

工程名称：学生公寓管理站工程

建设地点：淮海工学院院内

招标方式：公开招标

招标范围：

- 1、女生区5-10号楼之间的3个管理站，每个385平方米；
- 2、男生区南面4栋楼之间的1个管理站，380平方米；
- 3、各个管理站组团的围墙和大门。（详见施工图及清单）

合同工期要求：合同工期要求120日历天

要求质量标准：合格

投标保证金：10000元

现场施工条件：已具备施工条件

## 六我方情况

我方属教育单位，能够按时拨付工程款。

由我方提供的材料一律采购齐全，质量有保证。

施工前准备工作即将完成。

我方有专业技术人才跟踪工程建设。

## 七谈判过程

第一轮，介绍我公司的概况和谈判队伍的组成以及对此工程的看法。（季正文）第二轮，对于对方对招标文件的困惑之处我方应作出回答。（全体）

第三轮，关于该项目的投标价格、工程预付款进行磋商（赵建蓉、邱源、季正文），以及工程索赔等其他问题的谈判（许金龙、郭莹、季正文）。

第四轮，关于此项工程施工工期的协调问题达成一致的协议。（许金龙）第五轮，宣布谈判结果。（季正文）

## 八我方人员分析

季正文：洞察能力强，看问题比较冷静，擅长沟通谈判艺术，是本次谈判的关键人物。负责本次谈判的决断。

郭莹：心思细腻，熟悉相关法律，懂得随机应变。负责本次谈判对方提出的索赔工作。

许金龙：综合能力较强，是公司核心人物之一，懂得调节谈判气氛，擅于发现对方弱点。负责本次工作对方提出的工期等相关工作。

赵建蓉：属公司核心人物之一，擅于应变，熟悉相关法律，财务知识较强。负责本次谈判对方提出的合同总价工作。

## 九谈判中策略

对方开口的策略。让对方先表明所有要求，你可以做到心中

有数，并隐藏住自己的观点，拿对方提出的重要问题做交涉，争取他让步。如果愿意也可以在较少的问题，做一些让步，以获得对方心理上的平衡，但不能轻易让对方获得，不要让步太快，因为他等得愈久，就愈加珍惜，也不要做无谓的让步，每次让步都要从对方那儿获得更多的益处。有时不妨作些对你没有任何损失的让步，如“这件事我会考虑一下的”这也是一种让步，让对方从心理上有所缓解，或给对方留下余念。

要好意思说“不”。在谈判桌上，双方各自代表本公司的利益。如果感觉有必要说“不”，就应该勇敢地提出来，只要你说的有道理，会使对方相信你说“不”是认真。必须始终保持全局有利的总体观念。记住自己的每个让步都是你利润的组成部分，如果有些让步想反悔，也不要不好意思，因为那样也会给对方造成一种到底线的印象，一切谈判在没有签字之前，都可以重新再来。

在建筑工程合同谈判中，关于对方的标底，什么时间签合同，以及谈判人员的权限等这些方面是非常重要的，这些内容属于机密。谁掌握了对方的这些底牌，谁就在谈判中赢得主动。谈判的任何一方都想事先知道对方的价格、时间以及权限，哪怕只是其中的一个内容。如何去发现它们，可以用探测的技巧。

## 十谈判的风险及效果预测

对方可能会在谈判中凭其优势地位不肯在价格上让步，我方必须发挥自身优势和经销商的身份迫使其做出让步。谈判中对手可能会对我方采取各种手段和策略，让我方陷入困境，对此我方必须保持头脑清醒，发挥好耐心的优势，冷静而灵活地调整谈判策略谈判效果预测：双方以合理的条件取得谈判的成功，实现双赢，双方能够友好的结束谈判，获得成功，实现长期友好合作。

# 合同谈判过程中注意哪些问题篇五

合同号：

签订地点：

甲方（供方）：

地址：

电话： 传真：

乙方（需方）：

地址： 电话： 传真： 本着互利互惠、诚实信用、共同发展、实现双赢的原则，根据《中华人民共和国合同法》之规定，甲乙双方经友好协商，就乙方代理销售甲方产品事宜达成一致意见，特订立本协议，以资甲、乙双方信守。

## 一、总则

1. 代理产品：甲方授权乙方代理销售甲方牌的产品。
2. 甲方授权乙方为甲方产品在
3. 销售商级别□a级. 省级总代理□b级. 地市级总代理□c级. 县级总代理□d级. 经销批发商。本协议所签为级销售商协议。
4. 甲向乙方出具相关授权证书，乙方代理销售权为双方签订本协议书之日起生效。
5. 授权期限为壹年，即从年日至年月日止。
6. 乙方应是符合中华人民共和国相关法律法规，由国家工商

管理机关、税务机关及当地政府有关部门批准的合法单位，具有合法销售塑业产品的资格。

7. 乙方应如实填写《代理商信息登记表》（附件一），并向甲方提供有效营业执照副本、组织机构代码证副本、税务登记证副本、资质证书、法人代表身份证及总经理身份证复印件。如有变更，乙方应在15日之内提供书面变更证明及变更后的证明复印件。

8. 甲方免收代理费，为体现甲乙双方风险对等关系，甲乙双方在签定代理合同时，甲方收取乙方一定数量的信用风险保证金。金额为（大写）：\_\_\_\_\_。乙方无合同违约行为，甲乙双方解除代理关系后，甲方则无条件全额无息返还信用风险保证金；在代理商发生违约行为，解除代理关系后，甲方可根据合同约定，要求乙方履行违约责任。

9. 甲方向乙方提供产品。乙方作为甲方代理商，向其所负责区域内的客户销售该产品，双方均不对协议方代理范围内的其他经营活动承担法律责任。

10. 甲方授权乙方代理产品的品牌、标识、图片、相关文件及其经营管理制度、规范均为甲方所有。在授权期间，乙方不得擅自改换商标图案及标识，不得更换产品包装和名称，不得更改其产品的相关文件和图片，如有此类情况，经查实一律取消乙方经销资格。甲方有权利没收乙方提供的代理产品的信用保证金，并保留法律诉讼要求乙方对所造成的损失进行赔偿的权利。

11. 万元。

12. 乙方在本协议签字之日起，十五日内首次进货，货款不低于（大写）万元；三个月内，进货总额不低于（大写）万元。若自本协议签订之日起十五日内乙方无进货，或者首次进货后三个月内再无进货，甲方有权终止本协议，并取消乙方的授权资



格。

13. 在甲乙双方销售持续期间及协议终止后的两年内，双方同意就得到的对方的信息保密，信息包括：产品计划、销售计划、奖励政策、客户清单、财务信息、技术密封等。未经对方书面授权许可，任何一方不得向任何第三方泄密。如由此而造成的经济损失与法律责任，由泄密方全部承担。

## 二、甲方的权利和义务

1. 甲方提供该产品必要的合法有效资料和相关文件。
2. 甲方有权根据本协议的有关规定监督乙方的协议执行情况。
3. 甲方协助乙方进行产品的销售交流和产品推荐。
4. 甲方不得擅自在本合同约定地区销售该产品，并对合同产品给乙方的价格对外保密，不得擅自对外报价及调价，由此造成的一切损失由甲方承担。
5. 按照销售合同约定履行供货和合同产品的售后服务等义务。
6. 产品调价由甲方提前通知乙方，并自执行之日起作废前次价格表。
7. 负责指导乙方在产品存放、销售方面的基础培训工作。
8. 甲方须按照销售合同约定的交货数量、交货时间、交货地点保证交货。
9. 当乙方的市场行为违反本协议规条款时，甲方有权对乙方实施劝说、警告、直至取消乙方代理资格的处罚。
10. 如乙方不能完成本协议中规定的销售任务，且差距较大时，甲方有权依照本协议减少或扣除乙方的销售返利、直至取消

乙方代理资格。

11. 甲方拥有签约产品价格的制定与发布权，产品、附属件和宣传品等的设计权。甲方有权根据本协议监督乙方的执行情况，必要时为乙方的市场开拓和销售工作，提供必要的协助及指导。

### 三、乙方的权利和义务

1. 获得甲方授权后，乙方有权以龙山石森源塑业有限公司的名义，从事符合本协议规定的、相关合法的销售活动。

2. 乙方负责该产品约定之代理区域的市场开发、商务谈判、销售、服务以及协调市场管理工作。

3. 负责开发并管理级销售商，协助下级销售商进行区域内的市场推广工作。

4. 按本合同约定之代理区域、时间、价格和授权内容进行销售和客户服务工作。除有重点项目的竞争须经甲方书面同意外，乙方代理的系列产品售价不得低于本合同价格文件所约定的市场最低批发价格。

5. 乙方必须明确设立至少产品。

6. 乙方必须有不少于陈列展示区，并符合该类产品的陈列展示条件。

7. 乙方必须有不少于件的仓库。

8. 不得在本合同期间从事与本合同产品有竞争关系的产品销售及市场推荐工作。

9. 乙方有权对甲方的工作（销售、市场宣传、商务、服务质量等）做出评价及投诉。无权代表甲方签订任何具有约束的

合约。

10. 乙方有义务收集当地类似甲方产品的相关信息，并及时反馈给甲方。

11. 乙方不得对甲方产品进行制假、售假，应尽最大努力维护甲方的商标权、版权。

#### 四、价格体系、代理政策及奖罚制度

1. 甲方产品的价格制定权、发布权属甲方。甲、乙双方均有保守价格机密的责任和义务。

2. 乙方必须严格执行甲方制定的价格政策，按照甲方制定的统一销售价格（详见附件四）销售甲方产品，甲方将会严格控制市场零售限价，以保证渠道和市场健康、有序发展。乙方销售的甲方产品价格不得低于甲方规定的最低批发价。若乙方违反甲方限价的事实一经确认，甲方有权扣除乙方的奖励返点，直至通知乙方终止本协议。

### 合同谈判过程中注意哪些问题篇六

会议地点：孝昌联通公司5楼小会议室

主持人：

记录人：

谈判双方人员：

出租方(甲方)：

承租方(乙方)：

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，.6.1日至2014.12.31租金为贰拾万元整(小写00元)，.1.1日至2015.12.31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：

乙方参会人员签字：