

最新商洽函回函 商务洽谈邀请函(通用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

商洽函回函篇一

_____公司：

由于我方项目的'需求，特邀请贵公司专业顾问人员对我方项目进行实地考察，届时将与贵公司商议双方合作事宜。

考察日期：

考察人数：

考察内容：

所有考察费用由我方负担，考察人员的住宿条件将不低于三星级酒店的标准。

我方联系人：

联系方式：

请贵方予以确认并回复。

单位负责人签字：_____

单

年月日

商洽函回函篇二

在商务洽谈过程中，特别是进入报价阶段以后，出现分歧是不可避免的。重要的是不要回避矛盾，而应以积极的态度进行商讨甚至辩论，在友好和谐的气氛中谋求一致；并争取在谋得己方最大利益的前提下给对方以适当满足的“皆大欢喜”的结局。

商务关系越密切，双方间的商讨也就会变得越重要。如何进行平等商讨呢？无论是对外商还是国内的伙伴，在礼仪上应该做到：坦诚相见。坦诚相见能获得对方的理解和信赖。在商务洽谈中，由于双方人员各自代表的利益不同，肩负的使命不同，彼此难免会有些提防心理，这是可以理解的。

如果一方人员言辞坦率，态度真诚，毫不掩饰地表明自己对某个问题的看法、希望和担心，将对方想知道的情况坦诚相告，这样就容易打破对方的戒备心理，获得对方的‘共鸣和信赖，特别是在磋商的关键时刻，更要用严谨、精当的语言准确地表述自己的观点和意见。有时如确需使用某些专业术语，则应以简明易懂的惯用语加以解释。一切语言均要以达到双方沟通保证洽谈顺利进行为前提。洽谈过程中所使用的语言，应当丰富、灵活，富有弹性。对于不同的谈判对手，应使用不同的语言。如果对方谈吐优雅，很有修养，己方语言也应十分讲究，做到出语不凡。

如果对方语言朴实无华，那么己方用语也不必过多修饰。如果对方语言爽快、直露，那么己方语言也不必迂回曲折。总之，要根据对方的学识、气质、性格、修养和语言特点及时调整己方的洽谈用语。这是迅速缩短洽谈双方距离、实现平

等商讨的有效方法。

商洽函回函篇三

洽谈会是重要的商务活动，因而一个成功的洽谈会，是既要讲谋略，更要讲礼仪，以下小编为大家总结三个礼仪秘诀：

秘诀一，场所准备：通常一个成功的洽谈，洽谈的场所很重要，因此洽谈人员务必在洽谈会之前，安排好或准备好洽谈会的三个方面：

- 1、洽谈的场所；
- 2、布置好洽谈的场所；
- 3、布置好洽谈的座次。

秘诀二，礼仪性准备：通常作为一名洽谈者应当在洽谈会之前，务必准备好相应的仪表方面：

- 1、男士礼仪方面：

三要：要理发，要剃须，要吹头发；三不准：不准碰头乱发，不准留胡子或留大鬓角。

- 2、女士礼仪方面：

三要：要端正，要素雅发型，要化淡妆；三不准：不准过于摩登或超前的发型，不准染彩色头发，不准化艳妆或使用香气过于浓烈的`化妆品。

秘诀三，服装性准备：通常作为一名洽谈者应当在洽谈会之前，务必准备好相应的传统、简约、高雅、规范的最正式的礼仪服装准备方面：

1、男士服装方面：

2、女士服装方面：

四要：要穿深色西装套裙，要穿白衬衫，要穿肉色长统或连裤式丝袜，要穿半高跟皮鞋；八不准：不准穿紧身装，不准穿透视装，不准穿低胸装，不准穿露背装，不准穿超短装，不准穿牛仔装，不准穿运动装或休闲装，不准全身佩戴各式首饰。

商洽函回函篇四

面对油气市场的诸多问题，我们为您带来了“20xx'国内油气市场研讨及业务洽谈会”。本次会议我们为您邀请了多位国内油气分析领域的著名专家，同时我们将以小组讨论、业务洽谈等多种形式进行现场交流。为您能够更好的'抓住市场机遇，在以后的操作中步步为赢做好充分的准备！

我的资讯，您的财富！卓创资讯希望通过此次会议为国内生产企业、贸易企业搭建一个平台，供大家交流、研讨和提高。卓创资讯期待您的光临，并感谢您的支持！

一、主办方：山东卓创资讯有限公司

二、会议主要内容：

1、会议主要议题：

a□国家油气政策改革的方向及宏观经济政策分析—————
牛犁

b□我国石油管理体制与中小石油企业的发展前景—————
陈薇

c□液化气市场的国际、国内形势，以及市场走势——
杨明连

d□原油及燃料油市场走势及供需状况分析——
王宗贤

e□非标油的处理和调合——
李金亮

2、分组讨论及业务洽谈

a□参会人员由到会专家引领分成讨论组，针对大家的提问进行现场解答，并针对市场问题组织讨论。

b□与来自山东东明石化、山东恒源石化、山东利津石化、山东富海石化、山东中海沥青等企业的代表作为主要的访谈对象与其他代表就业内问题进行互动交流。

三、会议时间：会期20xx年6月25日，6月24日全天报到。6月26日上午离会

四、会议地点：大酒店

五、参会企业

1、生产单位：国内大中型炼化企业，各地方炼厂等石油化工企业；

2、经营单位：汽柴油、液化气、燃料油贸易公司，各石油公司及液化气站、加油站；

3、相关单位：各码头、船运公司、汽火运运输公司；

4、国外代表：国际贸易公司；

5、石油行业相关的金融机构、投资公司、咨询公司及协会等；

6、各大新闻媒体、行业媒体机构。

7、相关政府机构。

六、会务费用：

1、会务费[rmb1000元/人，含会务、资料、就餐；(6月15日前报名者可享受8折优惠)

2、不含住宿费用

七、汇款方式：

收款单位：

开户行：

银行帐号：

农行卡：

八、会务联系：……(略)

商洽函回函篇五

甲方：拉萨经济技术开发区中拓投资创业产业园管理有限责任公司（以下简称甲方）

乙方：陈洁（以下简称乙方）

为了充分保障公司未来稳步发展，取得更好的业绩。甲乙双方本着“诚信合作、优势互补、互惠双赢、共同发展”的原

则，达成如下协议：

一、合作基本内容

甲方聘请乙方作为本公司的招商引资工作人员，乙方负责招商引资内地的企业并入驻拉萨经济技术开发区。甲方负责监督和配合乙方的工作。

二、合作形式和待遇

- 1、乙方帮甲方做招商引资业务，甲方给予乙方业绩提成
- 4、乙方提成结算由甲乙双方核算；
- 8、甲乙双方应积极合作、共同发展，做大做强。

三、业务开支

- 1、日常业务开支：与新客户业务往来所产生的应酬等费用等均由甲方另行支付；
- 2、节日开支：凡是中秋节、农历新年等节日，需要给客户等封红包、送礼品、赞助费等所需要费用由甲方另行支付。

五、本合同及补充条款中未约定的事项，应遵循我国有关法律、法规执行。

六、甲、乙双方在履行合同过程中发生争议，由甲、乙双方协商解决，协商不成的，符合国家法律强制管辖的，适用该强制管辖。没有该强制管辖的按本合同约定的下列方法之一，进行解决：

1. 向拉萨市仲裁委员会申请仲裁；
2. 向人民法院提起诉讼。

甲方单位（盖章）：

甲方代表：

甲方联系人及电话：

年月日

乙方代表： 乙方联系人及电话： 年月日