

# 2023年大学谈判策划书(优秀5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 大学谈判策划书篇一

以合适的价格引进这条具有90年代先进水平的全自动电子芯片流水线及有关部件的生产技术。

### 二、总体目标

#### (一)技术要求

- 1、该流水线要求使用中国工业用电标准，不再需要相应的电压转换系统；
- 2、流水线在正常工作条件下每小时可生产芯片xx个，合格率保证在95%以上；

#### (二)试用期考核指标

- 1、试用周期为6个月；
- 2、使用温度在 $-10^{\circ}\text{C}$ — $60^{\circ}\text{C}$ 之间；
- 3、电子焊头在正常使用下，使用寿命为不低于x个工作日；

#### (三)生产技术转让

- 1、日本xx公司应该无偿提供机车的部分技术；

2、日方应提供相应的技术图纸、工艺流程图、专用手册等；

#### (四) 购买价格

1、购买交易以美元结算；

2、日方fob报价为120万美元；

3、我公司最高能接受价格为115万美元 / 台；

4、按照当日的美元汇价，在允许价格上下10%浮动；

三、谈判程序(略)

四、具体日程安排(略)

五、谈判地点

上海xx国际大厦上海市静安区x号，电话□XXXXXXXX

六、人员分工

主谈：顾某，公司谈判全权代表；

副谈：卞某某，配合主谈工作，并及时做补充和纠正；

成员：欧阳某，翻译；赵某某，负责记录和技术条款；尚某，负责法律和财务支持。

江苏省xx公司谈判小组

## 大学谈判策划书篇二

一、活动背景：

为了让我校大学生更多的了解商务贸易知识，商务贸易协会决定11月中旬举办首届大学生商务谈判大赛。协会将通过了解同学们对商务谈判的认知状况，举行一系列有关商务谈判技巧性和实用性的讲座，加强理论与实践的联系，让同学们切实参与到本次大赛之中，体验商务谈判的本质。为更好地开展本次大赛，现特制订本计划。

二、活动主旨：本活动极大地营造商业谈判气氛，提高全院师生对商业性知识的积极能动性，加强理论联系实际，充分展现华师学子的智慧和风采，为校区培养和选拔商业人才，务求令全院师生全情投入到大赛中，使商务谈判大赛成为校区品牌活动。

三、活动意义：

首届商务谈判大赛的开展，将带动校区学生学习商务贸易知识的积极性。为培养新型的就业、学习理念打下基础，有利于学生将自己的学习和市场需求结合起来，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：xx年11月18日—xx年12月16日

（三）活动地点：体育馆（决赛地点）

（四）活动对象：华南师范大学南海校区全体学生

（五）主办单位：共青团华南师范大学南海学院委员会

（六）承办单位：华南师范大学南海校区商务贸易协会

(七) 赞助单位:

五、活动内容:

分为初赛、复赛、决赛三个阶段。

(一) 初赛阶段

1、全院学生均可参加,每个团总支要求至少派出一支5人组成团队或自由

组队参加初赛(倡议团队结构组成由2个专业或以上,多个年级组成)。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:让参赛队伍根据所策划出来的企划书、策划书进行为时10分钟的'讲解。

(二) 复赛阶段

1、经评审委员会评选出的初赛晋级队(8支)参加复赛。复赛采取淘汰赛

形式,进入复赛的队伍在初赛结果出来时,现场抽取复赛题目和对手。两天时间准备复赛工作。

2、复赛要求:每个参赛队伍根据所抽取的题目和对手,在规定的30分钟

内与对手进行现场商业谈判。

(三) 决赛阶段

1、经由评审委员会评审通过的4支复赛队伍,于xx年12月9日参加决赛。

决赛内容分为现场商业谈判（60%）、合作性灵活谈判（40%）2个部分。

2、现场商业谈判过程由决赛队伍根据之前所抽取题目和对手进行。合作

性灵活谈判策划题目现场抽取，由两个团队分别抽出3人组合为一支6人队伍与另一支队伍进行谈判。

#### （四）评比方式

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、二等奖各一队，优秀奖两队。一等奖奖金200元、奖杯一个及荣誉证书；二等奖奖金100元、奖杯一个及荣誉证书；优秀奖荣誉证书。

# 大学谈判策划书篇三

策划书即对某个未来的活动或者事件进行策划，并展现给读者的文本；策划书是目标规划的文字书，是实现目标的指路灯，一份好的策划书往往能够决定您的目标能否有效快速达到。下面是我们大学网为您推荐策划书供您参考：

华南师范大学南海校区商务贸易协会博客华南师范大学南海校区商务贸易协会第二届“商务谈判大赛”火热进行中!!一、活动背景：

为了更好地推广商务贸易知识与庆祝院庆与社团活动月的举办，特此商务贸易协会决定四月中旬举办第二届商务谈判大赛。协会将通过了解同学们对商务谈判的认知状况，举行一系列有关商务谈判技巧性和实用性的讲座，加强理论与实践的联系，让同学们切实参与到本次大赛之中，体验商务谈判的本质。为更好地开展本次大赛，现特制订本计划。

二、活动主旨：

因庆祝院庆以及社团活动月的举办，特此举办本活动极大地营造校园气氛，提高全院师生对商业性知识的积极能动性，加强理论联系实际，充分展现华师学子的智慧和风采，以及为校区培养和选拔商业人才，令全院师生全情投入到大赛中，特使商务谈判大赛成为校区品牌活动。

三、活动意义：

第二届商务谈判大赛的开展，将带动校区学生学习商务贸易知识的积极性。为培养新型的就业、学习理念打下基础，有利于学生将自己的学习和市场需求结合起来，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：4月12日—205月12日(待定)

(三)活动地点：多功能会议厅(决赛地点)

(四)活动对象：华南师范大学南海校区全体学生

(五)主办单位：华南师范大学南海校区学生社团联合会

(六)承办单位：华南师范大学南海校区商务贸易协会

(七)赞助单位：大学购物网

#### 五、活动内容：

分为初赛、复赛、决赛三个阶段。

##### (一)初赛阶段

1、全院学生均可参加,每个团总支要求至少派出一支5人组成团队或自由

组队参加初赛(倡议团队结构组成由2个专业或以上,多个年级组成)。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：让参赛队伍根据所策划出来的企划书进行为时10分钟的讲解。

##### (二)复赛阶段

1、经评审委员会评选出的初赛晋级队(8支)参加复赛。复赛

## 采取淘汰赛

形式，进入复赛的队伍在初赛结果出来时，现场抽取复赛题目和对手。两天时间准备复赛工作。

2、复赛要求：每个参赛队伍根据所抽取的题目和对手，在规定的30分钟

内与对手进行现场商业谈判。

### (三) 决赛阶段

1、经由评审委员会评审通过的4支复赛队伍，于年5月12日参加决赛。

决赛内容分为现场商业谈判(60%)、合作性灵活谈判(40%)2个部分。

2、现场商业谈判过程由决赛队伍根据之前所抽取题目和对手进行。合作

### (四) 评比方式

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，现场进行奖项评眩

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) 第二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、二等奖各一队，优秀奖两队。一等奖奖金200元、奖杯一个及荣誉证书；二等奖奖金100元、奖杯一个及荣誉证书；优秀奖荣誉证书。

“最佳人气奖”一队，荣誉证书及纪念品。

#### 2、个人奖：

“2011华师商务谈判新星奖”一名；个人奖奖笔记本一本及奖杯一个。

### (二) 参赛选手可根据《学生手册》的规定加德育分。

## 七、活动时间进程：

(一)活动启动：2011年4月13日，向各个团总支发参赛通知书，召开发布会；

2011年4月14日，在商业街召开咨询会；

### (二) 宣传活动：2011年4月12日—2011年5月12日

#### 1、初期宣传：

(1)线下宣传：包括在d座楼挂上海报，在商业街拉上横幅，在每座宿舍楼贴上a3大小的海报等。同时举行发布会，咨询会。

(2)线上宣传：在网页上设置关于这个活动的专栏，并通过qq群进行宣传。

## 2、中期宣传：

(1)在图书馆的商务廊及时展示和更新活动的最新动态，以及各参赛队伍的资料(包括队伍的简介，照片等)。

(2)适时在商业街举办参赛进度展览和最新图文。

(3)5月2日—10日之间，确定进入决赛的四支队伍后，举行一个参赛选手和学生互动的活动。在商业街与b座交叉的四个角分别让四个参赛队伍穿着整齐的为来往同学进行活动介绍以及现场拉票。活动现场中间由四个参赛队伍的艺术照浮雕组成。

## 3、后期宣传：

举办活动成果展。收集参队员们的参赛新的体会，老师的评语，以及比赛时的相片等在商业街做一个后期成果展。

(四)参赛团队培训：2011年4月19日—2011年4月21日

分3轮：（同时开展网络教程）

## 八、活动可行性分析：

通过参与初赛、复赛、决赛，可以使商务谈判的概念深入人心，在全校区形成学习商务交流的新氛围。

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、活动经费预算：现金费用(现金费用向学校团委申请)项目名称数量总计(元)奖金一等奖一份200二等奖一份100奖品荣誉证书5本50大本笔记本2本30奖杯3个120海报、宣传资料、文本印刷赛前团总支通知，打印策划书21份，共90张。

赛前赛后比赛结果公布与宣传单共50张。

大海报2张。

文本印刷参赛报名表30张。

其他表格的打印350邀请函40份80矿泉水100瓶(供初赛、复赛、决赛评委组用)120咨询会，发布会，商务廊，成果展宣传印刷资料10份(约2m\*0.8m,1.25m\*2.5m)600总计1700十、活动声明：

(一)本次活动各参赛作品使用权归各参赛队所有，未经参赛代表同意，任何单位和个人不得侵权。

(二)未经本活动主办单位同意，不得使用有关于本次活动所有作品作商业宣传用途。

(三)本活动最终解释权归华南师范大学南海校区商务贸易协会所有。

附：

活动负责人联系方式：朱奋辉

王康梅()

华南师范大学南海校区商务贸易协会

二一年十一月七日

附：活动具体宣传方案

华南师范大学南海校区

## 大学谈判策划书篇四

### 一、活动目的意义

旨在搭建一个模拟实战演练平台，培养学生的商务沟通、谈判能力，提高对专业知识的理解，增强对今后从事相关专业工作的适应能力，促进学生熟练掌握商务贸易谈判的相关技巧和规则。

### 二、主办单位

经济与管理学院

### 三、承办单位

经济与管理学院团委学生会

### 四、参加对象

经济与管理学院全体行政班级

### 五、活动时间

宣传阶段：11月15日——11月19日

比赛阶段：11月21日——12月7日

### 六、活动流程

（一）报名阶段：各参赛团队队长于11月21日下午15:00—16:40将参赛队员班级与联系方式交到以纸质交到10#103。

（二）初赛阶段：

时间：11月25日晚

地点：待定

以团队形式进行参赛，自由组队（鼓励不同专业相结合），每团队四人，分别为主谈（兼法律总监）、决策人、财务总监、市场总监，角色由团队内部决定。初赛采取抽签的方式决定选手的入场顺序以及角色，本次商务谈判大赛不同以往，采取的是竞争性谈判，分a□b□c即一个卖方，两个买方，一对一进行谈判，两个团队最先争取到选择权的，将其进入到下一轮的谈判。

初赛形式：1、团队自我展示

2、根据评委随机给定的主题，和抽签决定的角色（主体——卖方、客体——买方）以演讲的方式向观众和评委充分展示己方对谈判的前期调查结论、辩题理解、切入点、策略，提出谈判所希望达到的目标。

要求：

1. 必须按演讲的方式进行，控制时间，声情并茂。
2. 每一方演讲时间不超过3分钟，还剩30秒时有声音提示。
3. 演讲由4位上场队员中的1位来完成。
4. 在演讲中，演讲者应完成以下几个方面的阐述：

1介绍阐述本方代表队的名称、队伍构成和队员的分工

1对谈判的问题进行背景分析，初步展示和分析己方的态势和优劣势；

1阐述本方谈判的可接受的条件底线和希望达到的目标；

1介绍本方本次谈判的战略安排；

1介绍本方拟在谈判中使用的战术。

### （三）复赛阶段：

时间：12月1日

地点：待定

初赛后放映相关视频，以便选手进一步熟悉比赛规则和流程。复赛采取每一参赛队根据承办方提供的谈判方案以及要求，撰写谈判策划书和制作ppt并上交。组委会组织大赛评委对各参赛队伍的谈判策划书和ppt的表现进行评定（分值各占50%）。最后，挑选出6支队伍进入复赛，6支队伍抽签分成2组进行谈判对垒，再从中选出3个优秀团队，进入决赛。

复赛流程：

1. 背对背演讲（形式与初赛相同）

2. 正式谈判——开局阶段、磋商阶段、休局阶段、谈判收尾阶段。

3. 评委提问

模拟谈判的题目由评委组重新拟定。复赛前须由相关指导老

师对参赛人员进行指导，让大家充分了解比赛规则等相关事宜，并成立“模拟商务谈判”大赛学习监督小组，由活动的指导老师担任组长，了解活动细则的学生会人员担任小组成员。主要负责在活动学习期间对各班级参赛人员进行针对性的指导和安排，然后给予参赛选手3-5天的准备时间，让大家做好相关准备。

#### （四）决赛阶段：

时间：12月7日

地点：待定

复赛胜出小组参加决赛，规则与上等同，模拟谈判的题目同时也需要重新拟定（或现场抽题）。最终由评委组进行认真评判，选出比赛的获胜者。

比赛采用打分制，制定详细的. 打分表，评委根据打分细则进行评分。最后根据评委的评分确定各小组的分数高低，确定获奖情况。

### 七、参赛要求

本次比赛进行虚拟的商务贸易谈判，谈判主题由评委团拟定。双方可根据搜集和整理好的相关谈判的背景资料展开谈判，以争取在实现己方利益最大化的基础上实现双方的合作、共赢。谈判如遭遇破裂，或出现作弊（即不合常理的情况）等情况时，谈判双方的参赛队伍都将被取消参赛资格。

1. 本次比赛以团队为单位参赛，采用随机抽签的方式，由任意2个团队组成比赛中的谈判对象进行比赛。

2. 每一场比赛时间为30分钟，中途休会、暂停、僵局全部由双方决定，但不能在赛场以外的地方谈判。可以提前结束，

但不能超时。

3. 设主持人一名，在谈判前向观众介绍基本情况，评分后宣布结果。但中途不得干涉谈判。

4. 谈判一旦开始任何人不得干涉，其进度、方式完全由双方掌握，除非出现意外情况或者违反公共道德、校规和法律等的事件。

5. 谈判双方人数一致，每队4人。

6. 每次比赛之前，均会将本次比赛的模拟谈判主题公布给大家，给予大家3—5天的准备时间。比赛团队的比赛内容不同，所有参赛团队也将同时进行比较。

7. 参赛选手必须根据赛前已给定的模拟谈判案例准备相关资料和开展相互之间的模拟商务谈判。

8. 复赛、决赛之前，每个参赛团队须提交本队的谈判方案。

## 八、奖项设置

一等奖1名，二等奖1名，三等奖1名，最佳团体奖1名，另设优秀奖数名。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档



搜索文档

## 大学谈判策划书篇五

### 一、活动背景：

为了更好地推广商务贸易知识与庆祝院庆与社团活动月的举办，特此商务贸易协会决定四月中旬举办第二届商务谈判大赛。协会将通过了解同学们对商务谈判的认知状况，举行一系列有关商务谈判技巧性和实用性的讲座，加强理论与实践的联系，让同学们切实参与到本次大赛之中，体验商务谈判的本质。为更好地开展本次大赛，现特制订本计划。

### 二、活动主旨：

因庆祝院庆以及社团活动月的举办，特此举办本活动极大地营造校园气氛，提高全院师生对商业性知识的积极能动性，加强理论联系实际，充分展现华师学子的智慧和风采，以及为校区培养和选拔商业人才，令全院师生全情投入到大赛中，特使商务谈判大赛成为校区品牌活动。

### 三、活动意义：

第二届商务谈判大赛的开展，将带动校区学生学习商务贸易知识的积极性。为培养新型的就业、学习理念打下基础，有利于学生将自己的学习和市场需求结合起来，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：20\*\*年4月12日—20\*\*年5月12日（待定）

(三) 活动地点：多功能会议厅（决赛地点）

(四) 活动对象：华南师范大学南海校区全体学生

(五) 主办单位：华南师范大学南海校区学生社团联合会

(六) 承办单位：华南师范大学南海校区商务贸易协会

(七) 赞助单位：大学购物网

## 五、活动内容：

分为初赛、复赛、决赛三个阶段。

### （一）初赛阶段

1、全院学生均可参加,每个团总支要求至少派出一支5人组成团队或自由组队参加初赛（倡议团队结构组成由2个专业或以上，多个年级组成）。初赛提交作品——“商务谈判计划书”。作品要求有电子版及文本版。

2、比赛方式：让参赛队伍根据所策划出来的计划书进行为时10分钟的讲解。

### （二）复赛阶段

1、经评审委员会评选出的初赛晋级队（8支）参加复赛。复赛采取淘汰赛形式，进入复赛的队伍在初赛结果出来时，现场抽取复赛题目和对手。两天时间准备复赛工作。

2、复赛要求：每个参赛队伍根据所抽取的题目和对手，在规定的30分钟内与对手进行现场商业谈判。

### （三）决赛阶段

1、经由评审委员会评审通过的4支复赛队伍，于20\*\*年5月12日参加决赛。决赛内容分为现场商业谈判（60%）、合作性灵活谈判（40%）2个部分。

2、现场商业谈判过程由决赛队伍根据之前所抽取题目和对手进行。合作性灵活谈判策划题目现场抽取，由两个团队分别抽出3人组合为一支6人队伍与另一支队伍进行谈判。

### （四）评比方式

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）第二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、二等奖各一队，优秀奖两队。一等奖奖金200元、奖杯一个及荣誉证书；二等奖奖金100元、奖杯一个及荣誉证书；优秀奖荣誉证书。

“最佳人气奖”一队，荣誉证书及纪念品。

## 2、个人奖：

“20\*\*华师商务谈判新星奖”一名；个人奖奖笔记本一本及奖杯一个。

（二）参赛选手可根据《学生手册》的规定加德育分。

## 七、活动时间进程：

（一）活动启动：20\*\*年4月13日，向各个团总支发参赛通知书，召开发布会；

20\*\*年4月14日，在商业街召开咨询会；

（二）宣传活动：20\*\*年4月12日—20\*\*年5月12日

### 1、初期宣传：

（1）线下宣传：包括在d座楼挂上海报，在商业街拉上横幅，在每座宿舍楼贴上a3大小的海报等。同时举行发布会，咨询会。

（2）线上宣传：在网页上设置关于这个活动的专栏，并通过q群进行宣传。

### 2、中期宣传：

（1）在图书馆的商务廊及时展示和更新活动的最新动态，以及各参赛队伍的资料（包括队伍的简介，照片等）。

（2）适时在商业街举办参赛进度展览和最新图文。

(3) 5月2日—10日之间，确定进入决赛的四支队伍后，举行一个参赛选手和学生互动的活动。在商业街与b座交叉的四个角分别让四个参赛队伍穿着整齐的为来往同学进行活动介绍以及现场拉票。活动现场中间由四个参赛队伍的艺术照浮雕组成。

### 3、后期宣传：

举办活动成果展。收集参队员们的参赛新的体会，老师的评语，以及比赛时的相片等在商业街做一个后期成果展。

(四) 参赛团队培训：20\*\*年4月19日—20\*\*年4月21日

分3轮：（同时开展网络教程）

第1轮：邀请老师对参赛团队或有兴趣的同学开展商务礼仪培训；

第2轮：邀请老师开展商务谈判基础知识讲座；

第3轮：邀请企业代表开展商务谈判技巧，经验讲座；

(五) 初赛作品制作：20\*\*年4月21日—20\*\*年4月26日；

(六) 初赛作品提交：文本版及电子版于20\*\*年4月26日前提交；

(七) 初赛比赛：20\*\*年4月28日；

(八) 初赛结果公布：20\*\*年4月29日；

(九) 复赛前期准备：20\*\*年4月29日—20\*\*年5月1日；

(十) 复赛阶段：20\*\*年5月5日

(十一) 复赛结果公布：20\*\*年5月6日；

(十二) 决赛准备阶段：20\*\*年5月6日—20\*\*年5月12日；

(十三) 决赛时间：20\*\*年5月12日。

## 八、活动可行性分析：

通过参与初赛、复赛、决赛，可以使商务谈判的概念深入人心，在全校区形成学习商务交流的新氛围。

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、活动经费预算：

现金费用（现金费用向学校团委申请）

项目名称

数量

## 十、活动声明：

(一) 本次活动各参赛作品使用权归各参赛队所有，未经参赛代表同意，任何单位和个人不得侵权。

(二) 未经本活动组办单位同意，不得使用有关于本次活动所有作品作商业宣传用途。

(三) 本活动最终解释权归华南师范大学南海校区商务贸易协会所有。

附：

活动负责人联系方式：朱奋辉\*\*\*\*\*

王康梅\*\*\*\*\*

华南师范大学南海校区商务贸易协会