

# 谈判计划书(通用9篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 谈判计划书篇一

\_\_\_\_\_公司（以下简称卖方）与\_\_\_\_\_公司（以下简称买方）订立合同如下：

### 第一条合同标

卖方卖出、买方入商品。商品应符合下文第四条中所确定清单no1□该清单为本合同附件，是本合同不可分割组成部分。

### 第二条价格合同总金额

在清单no1中所载明商品价格，以美元计价。本合同总金额为\_\_\_\_\_。

商品价格括抵\_\_\_\_\_一切费用，同时包括在买方国境外预付包装、标记、保管、装运、保险费用。

### 第三条供货期限和日期

商品应在卖方银行通知保兑、与第二条所列金额相符有效信用证时起60天内从公司运往\_\_\_\_\_。

方有权提前供货，也有权视情况一次或几次供货。

### 第四条商品品质

商品品质和数量由买卖双方以书面协议确定，在本合同附件清单no1中载明。清单no1附在本合同上（见第一条）。

## 第五条包装和标记

商品包装应符合规定标准和技术条件，保证货物在运输中完好无损。

每件货物上应有以下标记：

\_\_\_\_\_到达站名称；

\_\_\_\_\_卖方名称；

\_\_\_\_\_买方名称；

\_\_\_\_\_货件号；

\_\_\_\_\_毛重；

\_\_\_\_\_净重：体积（用立方米表示）。

## 第六条支付

买方应在本合同签订后20个工作日内开立以卖方为受益人、不可撤销、可分割、可转让跟单信用证。该信用证总金额在合同第二条中载明，其有效期至少80天。

信用证由卖方选择、法律上承认\_\_\_\_\_银行开立并确认。以信用证付款凭卖方向银行提交以下单据进行：

\_\_\_\_\_发票一式三份；

\_\_\_\_\_全套买方名义下运输单；

\_\_\_\_\_包装单一式三份；

\_\_\_\_\_本合同副本；

\_\_\_\_\_在买方国境内一切银行费用由买方负担，在买方国境外一切费用由卖方负担。

## 第七条商品交接

所有商品应由检查人员进行必要数量和品质检查。

检查人员结论是最终结论，买卖双方不得对此有争议。

余下部分买方可以收退还，买方应独保管其拒收商品，并对此承担责任，便于卖方、供货人和检查人员进行可能检查。如果确定拒收成立，对商品责任自动转移给卖方，由卖方自决定商品处理，商品保费由供货人支付。

## 第八条保险

根据上文第二条由\_\_\_\_\_对商品在运抵\_\_\_\_\_港之前进行保险。

## 第九条品质保证

商品品质应符合清单no1[]买方没有义务接收不符合清单no1商品。

买方可以不加解释和不出示证据退还未被接收商品（见下文第十条）。

根据下文第十条，卖方应在收到买方理由充分索赔时起30天内如数更换未被接收商品，以保证完全按照本合同规定运送货物。

## 第十条索赔

商品运到时，买方有权就商品数量向卖方提出索赔（见第七条），反之，买方接收共同指定检查员确定数量商品。买方可以就商品品质不合格向卖方提出索赔。所有运抵商品如果没有以适当方式拒收或退回，都被认为买方已经接收。

有充分理由退还拒收商品都被认为卖方供货足，同时免除对买方就拒收商品支付或赔偿提出任何异议。检查员最终确定有充分理由拒收和退回商品数量。

在商品原封不动或无损坏退还卖方情况下，未超出检查员确定界限商品拒收，无需经商品不合格证明，在规定期限内，根据必需手续，应由卖方条件承认。

买方索赔函用挂号信寄给卖方。

就某一批商品提出索赔，不能成为双方拒收和拒付根据本合同所规定其他供应商品理由。

## 第十一条不可抗力

出现不可抗力，即火灾、自然灾害、封锁、禁止进出口和其他合同双方人力不可抗拒情况造成合同某一方不能完全或部分履行合同义务时，按不可抗力与其后果存在时间推迟履行合同义务。

如果上述情况与其后果持续达三个月以上，任何一方都有权拒绝履行本合同项下义务。在此情况下，任何一方都无权要求补偿可能损失。

由不可抗力造成不能履行合同义务一方应尽快将妨碍履行义务不可抗力出现和终止情况通知另一方。由卖方或买方有关商会出具证明是上述不可抗力情况出现必需证明。

## 第十二条罚则

如违反本合同规定货物抵达期限，卖方应向买方支付罚金。  
罚金数额规定如下：

1. 在最初三周内每过期一个日历周支付未交商品总金额1%；
2. 以后每过期一个日历周支付未交商品总金额2%，但罚金总额不能超过未交商品总金额15%。

## 第十三条其他条件

任何一方在没有征得另一方书面同意情况下不得将自己对本合同权利和义务转让给第三者。

对合同一切修改和补充意见只有以书面形式形成并经双方签字后才有效。

在买方国境内一切费用和规费，包括海关规费和关税，与订立、履行本合同有关费用，由买方承担，在买方国境外，则由卖方承担。

本合同用\_\_\_\_\_两种文字书就，两种文本具有同等法律效力。

## 第十四条仲裁

由本合同派生或与本合同有关一切争议和分歧由国际仲裁机构审理。

## 第十五条双方法定地址

卖方：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_ 邮码\_\_\_\_\_ 电话\_\_\_\_\_

买方： \_\_\_\_\_

地址： \_\_\_\_\_ 邮码 \_\_\_\_\_ 电话 \_\_\_\_\_

## 谈判计划书篇二

外贸口语在国际贸易中起着举足轻重的作用。作为一名从事外贸工作的人员，我对外贸口语有着深刻的体会和心得。在本篇文章中，我将分享我对外贸口语的一些思考和体会。

首先，外贸口语的重要性不言而喻。在国际贸易中，语言是沟通的桥梁，也是合作的基础。良好的外贸口语能够帮助我们与客户进行有效的沟通，促进贸易进程。通过外贸口语，我们可以了解客户的需求和要求，解决问题，协商合作等等。可以说，外贸口语是一种商务工具，掌握得好与坏关系着业务的成败。

其次，外贸口语的学习是一个不断提高的过程。外贸口语包括词汇、句式、语法以及文化等方面的知识。要掌握外贸口语，首先需要学习基本的商务英语词汇和句型。这些词汇和句型是我们在外贸活动中常用的表达方式，熟练掌握它们有助于提高我们的表达能力。其次，了解商务英语的语法规则也是必不可少的。语法规则可以帮助我们正确地构造句子，并避免常见的语法错误。此外，了解不同国家的商务文化也是非常重要的。不同国家有着不同的商务惯例和社交礼仪，了解并尊重它们能够建立良好的商务关系。

再次，外贸口语的实践至关重要。只有在实践中才能真正提高外贸口语水平。通过与外商的交流，我们能够更好地理解和运用商务英语，掌握各种交流技巧。同时，实践中也能够发现自己的不足，及时进行纠正和改进。因此，建议大家多参与外贸活动，积极与海外客户交流，提高自己的实际口语能力。

最后，外贸口语的学习可以通过多种方式进行。我们可以通过学习班、培训课程、自学书籍等获取商务英语知识。此外，互联网上也有很多资源供我们学习。比如，可以通过观看商务英语视频、听力练习、对话演练等来提高口语水平。另外，参加口语角、商务英语俱乐部等活动也是一个很好的提高口语能力的机会。

总的来说，外贸口语是外贸工作者必备的技能之一。学习外贸口语是一项需要长期坚持和不断实践的过程。通过不断学习和实践，我们可以提高自己的外贸口语水平，更好地开展国际贸易工作。

### 谈判计划书篇三

\_\_\_\_\_（售方）为一方，与\_\_\_\_\_（购方）为另一方，  
签定合同如下：

#### 第一条合同对象

依据\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日双方签定的关于合作的协议，在售方国国境车上交货条件下售方售出，购方购入货物。其数量、种类、价格及交货期均按第\_\_\_\_\_号附件办理，该附件为本合同不可分割的部分。合同总金额为\_\_\_\_\_元。

#### 第二条价格

本合同所售出货物的价格以瑞士法郎计算，此项价格系卖方国国境车上交货，包括包皮、包装和标记费在内。

#### 第三条品质

按本合同所售出货物的品质应符合中华人民共和国国家标准或\_\_\_\_\_国家标准，并符合本合同附件所规定的技术条件；

凭样交货的商品品质应符合双方所确认的样品。

商品质量应以售方国国家商品检验局出具的品质证明书证明之。

#### 第四条供货期

售方应在本合同附件规定的期限内发货。在征得购方同意的情况下，售方有权按双方商妥的数量和金额提前交货。

#### 第五条标记

每个货箱均应用防水颜料在箱体的三面（上面，前面和左面）用英、俄两种文字书写以下标记：合同号，收货人，箱号，毛重，净重。

#### 第六条支付

本合同所供应的货物之价款，由购方按照中方\_\_\_\_\_办法凭下列单据向售方支付：

1. 帐单4份
2. 盖有售方国发站印章的铁路运单副本1份
3. 明细单3份
4. 品质证明书1份

#### 第七条保证和索赔

卖方在提供的商品投入使用之后12个月内保证商品质量，但不超过供货之日起18个月。

对货物品质的异议应在发现缺陷后3个月内提出，如在保证期



发现缺陷，提赔日期不能迟于保证期结束30天。

如商品在保证期内出现缺陷，供货一方应排除缺陷或更换有缺陷的部分并负担费用。

## 第八条发货通知

售方应在发货后10天内以电传向购方通知有关货物自生产厂发运的情况，并注明发运日期，合同号，发动机号，件数，毛重和铁路运单号。

## 第九条仲裁

由本合同所产生或与本合同有关的一切纠纷，应尽可能通过双方谈判解决。如双方不能达成协议，可提交被告国对外贸易仲裁机关审理，中方国家对外贸易仲裁为中国对外贸易促进委员会，外方为\_\_\_\_\_。

## 第十条不可抗力条款

双方任何一方发生不可抗力情况（如火灾、自然灾害、战争、各种军事行动、封锁、禁止进出口或不以双方意志为转移的其它情况），使本合同全部或部分义务无法履行时，履行本合同义务的期限可相应推迟，在此期间合同义务仍然有效。

如果不可抗力情况持续30天以上，其中一方有权通知另一方免除继续履行合同义务，此时任何一方无权向对方提出补偿可能的损失。

无法履行本合同义务方应将不可抗力情况发生和结束及影响合同义务履行情况立即通知对方。

不可抗力发生和持续的时间应以售方或购方有关商会出具的证明书证明。

## 第十一条其它条件

本合同未尽事宜，双方均按\_\_\_\_\_办理。

本合同一式\_\_\_\_\_份，以中、\_\_\_\_\_两种文字书就，两种文字具有同等效力。

## 第十二条双方法定地址

售方名称：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

电报挂号：\_\_\_\_\_

购方名称：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

电报挂号：\_\_\_\_\_

## 第十三条运输地址

发货人：\_\_\_\_\_

发站：\_\_\_\_\_

收货人：\_\_\_\_\_

到站：\_\_\_\_\_

售方（盖章）：\_\_\_\_\_购方（盖章）：\_\_\_\_\_

负责人（签字）：\_\_\_\_\_负责人（签字）：\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_ 签订地点：\_\_\_\_\_

## 谈判计划书篇四

### 第一段：引言（200字左右）

外贸是国际贸易的重要组成部分，外贸口语作为外贸人员必备的技能之一，对于开展国际贸易合作和洽谈至关重要。在我的工作中，我深刻体会到外贸口语的重要性和学习外贸口语的必要性。下面我将分享我在学习外贸口语过程中的心得体会。

### 第二段：学习外贸口语的重要性（200字左右）

学习外贸口语对于从事国际贸易的人来说具有重要意义。外贸口语是进行国际贸易洽谈的工具，只有掌握了流利的外贸口语，才能够与客户进行有效的沟通和合作。同时，掌握外贸口语也能够帮助人们更好地理解国际市场的运作机制，提高市场竞争力。因此，学习外贸口语是外贸从业人员必须要投入时间和精力方向。

### 第三段：培养外贸口语的方法与技巧（300字左右）

在学习外贸口语的过程中，我总结了一些培养外贸口语的方法与技巧。首先，要注重词汇和语法的积累。丰富的词汇量和正确的语法运用是构建流利口语的基础。其次，要进行大量的听力练习。通过听取外贸洽谈的录音以及与外教交流，可以培养外贸口语的敏感度和准确性。再次，要多进行口语实践。参加外语角、参与模拟洽谈等活动，可以提高实际应用外贸口语的能力。最后，要多运用网络资源进行学习。通过观看外贸口语教学视频、参与在线口语练习等，可以更加灵活地掌握外贸口语。

### 第四段：外贸口语学习中的困难与挑战（300字左右）

在学习外贸口语的过程中，我也遇到了许多困难和挑战。首先，外贸口语的学习是一个长期的过程，需要毅力和耐心。有时候会感到学习进展缓慢，这就需要保持良好的学习动力，坚持不懈地学习。其次，外贸口语的运用需要具备相应的背景知识，包括行业知识和贸易法律法规等。这就要求我们在学习外贸口语的同时，也要积极了解相关的专业知识。同时，外贸口语的实践应用需要具备丰富的经验，在与客户交谈中，遇到各种情况时能够应对自如。因此，我们应该尽早投入到实践当中，积累经验，提高应对能力。

#### 第五段：总结与展望（200字左右）

通过学习外贸口语，我深刻体会到了其重要性，并总结了一些学习方法与技巧。在未来，我将继续坚持学习外贸口语，不断提高自己的口语表达能力，并在实际工作中应用所学，不断提高工作效率和质量。同时，也希望更多的外贸从业人员加强外贸口语的学习，为推动国际贸易的发展作出更大的贡献。

## 谈判计划书篇五

外贸是指国内的公司与国外的公司进行贸易交流与合作。随着互联网的快速发展，越来越多的企业开始涉足外贸领域，希望通过拓展海外市场来获得更大的发展空间和利润。作为一名从事外贸工作多年的从业者，我在实践中积累了一些干货心得，与大家分享。

#### 第一段：规划市场营销策略

做好外贸工作需要深入了解目标市场的需求和消费特点，制定相应的市场营销策略。了解目标市场的文化、习俗和消费习惯，针对性地调整产品设计、价格和售后服务，以提高市场竞争力。与此同时，要善于利用各类营销渠道，包括社交媒体、展会和口碑推广等，将产品和品牌推向更广阔的市场。

## 第二段：建立高效的供应链管理

外贸工作依赖于高效的供应链，包括原材料供应、生产运营、物流配送和订单跟踪等。在供应链管理中，要注重与供应商的合作，确保原材料的质量和及时交付。同时，要管理好生产过程，确保生产环节的高效运作和质量控制。在物流方面，要选择可靠的物流供应商，通过物流追踪系统及时了解货物的运输进程，并确保及时交付给客户。

## 第三段：强化质量管理

外贸产品的质量是保证交易成功的关键因素之一。在外贸工作中，要建立和完善严格的质量管理体系，确保产品质量符合标准要求。这包括从产品设计、原材料采购、生产过程管理到最终产品检验等环节。此外，要建立健全的售后服务体系，及时解决客户的问题和投诉，增强客户满意度和忠诚度。

## 第四段：加强人才培养

外贸工作需要具备丰富的知识和经验，涵盖了国际贸易、法律、市场营销等多个领域。在外贸领域中，人才是最重要的资源。企业要重视人才培养，提供系统培训和学习机会，帮助员工掌握专业知识和技能。同时，要激励人才的创新能力和团队合作精神，建立良好的企业文化和团队氛围。

## 第五段：拓展国际资源合作

外贸工作离不开与国外公司和组织的合作。要积极主动地寻找和建立合作关系，拓展国际资源。可以通过参加国际展会、交流研讨会等活动，与国外企业建立联系和沟通。此外，要加强与外贸协会和商会的合作，获取国外市场的信息和资源，共同推动外贸工作的发展。

## 总结

外贸干货心得体会是多年外贸工作的经验总结和交流分享。在外贸工作中，规划市场营销策略、建立高效的供应链管理、强化质量管理、加强人才培养和拓展国际资源合作是提高外贸竞争力和效益的关键要素。希望这些干货心得能对从事外贸工作的人员有所启发和帮助。

## 谈判计划书篇六

\_\_\_\_\_公司(以下简称卖方)与\_\_\_\_\_公司(以下简称买方)订立合同如下:

第一条合同标的卖方卖出、买方购入商品。商品应符合下文第四条款中所确定的清单1. 该清单为本合同的附件，是本合同不可分割的组成部分。

第二条价格和合同总金额在清单1中所载明的商品价格，以美元计价。本合同总金额为\_\_\_\_\_元。

商品价格包括运抵\_\_\_\_\_的一切费用，同时包括在\_\_\_\_\_境外预付的包装、标记、保管、装运、保险的费用。

第三条供货期限和日期商品应卖方银行通知保兑的、与第二条所列金额相符的有效信用证时起60天内从公司运往\_\_\_\_\_。

卖方有权提前供货，也有权视情况一次或几次供货。

### 第四条商品品质

商品品质和数量由买卖双方以书面协议确定，在本合同附件清单1中载明。清单1附在本合同上(见第一条)。

第五条包装和标记商品包装应符合规定的标准和技术条件，

保证货物在运输作中所做的必要处理过程中完好无损。

每件货物上应有以下标记：

- (1) 到达站名称；
- (2) 卖方名称；
- (3) 买方名称；
- (4) 货件号；
- (5) 毛重；
- (6) 净重；
- (7) 体积(用立方米表示)。

第六条支付买方应在本合同签订后\_\_\_\_\_个工作日内开立以卖方为受益人、不可撤销的、可分割的、可转让的跟单信用证。该信用证的总金额在合同第二条中载明，其有效期至少\_\_\_\_\_天。

信用证由卖方选择的、法律上承认的\_\_\_\_\_银行开立并确认。以信用证付款凭卖方向银行提交以下单据进行：

- (1) 发票一式三份；
- (2) 全套买方名义下的运输单；
- (3) 包装单一式三份；
- (4) 本合同副本；
- (5) 在\_\_\_\_\_境内的一切银行费用由买方负担，

在\_\_\_\_\_境外的一切银行费用由卖方负担。

第七条商品的交接所有商品应由检查人员进行必要的数量和品质检查。

检查人员的结论是最终结论、买卖双方不得对此有争议。

余下部分买方可以拒收和退还，买方应单独保管其拒收的商品，并对此承担责任，便于卖方、供货人和检查人员进行可能的检查。如果确定拒收成立，对商品的责任自动转称给卖方，由卖方自行决定商品的处理，商品的保管费由供货人支付。

第八条保险根据上文第二条由\_\_\_\_\_对商品在运抵\_\_\_\_\_港之前进行保险。

第九条品质保证商品品质应符合清单1(见上文第四条)。买方没有义务接收不符合清单1(见第四条)的商品。

买方可以不加解释和不出示证据退还未被接收的商品(见下文第十条)。

根据下文第十条，卖方应在收到买方理由充分的索赔书时起30天内如数更换未被接收的商品，以保证完全按照本合同规定运送货物。

第十条索赔商品运到时，买方有权就商品的数量向卖方提出索赔(见第七条)，反之，买方接收共同指定的检查员确定的数量的商品。买方可以就商品品质不合格向卖方提出索赔。所有运抵的商品如果没有以适当的方式拒收或退回，都被认为买方已经接收。

有充分理由退还和拒收的商品都被认为卖方供货不足，同时免除对买方就拒收商品的支付或赔偿提出任何异议。检查员



最终确定有充分理由拒收和退回商品的数量。

在商品原封不动或无损坏退还卖方的情况下，未超出检查员确定的界限的商品的拒收，无需经商品不合格证明，在规定的期限内，根据必需的手续，应由卖方无条件承认。

买方索赔函用挂号信寄给卖方。

就某一批商品提出索赔，不能成为索赔方拒收和拒付根据本合同所规定的其它应供应的商品的理由。

第十一条不可抗力出现不可抗力，即火灾、自然灾害、封锁、禁止进出口和其它合同双方人力不可抗拒的情况造成合同某一方不能完全或部分履行合同义务时，按不可抗力与其后果存在的时间推迟履行合同义务。

如果上述情况与其后果持续达三个月以上，任何一方都有权拒绝继续履行本合同项下的义务。在此情况下，任何一方都无权要求补偿可能的损失。

由不可抗力造成不能履行合同义务的一方应尽快将妨碍履行义务的不可抗力的出现和终止情况通知另一方。由卖方或买方国有关商会出具的证明是上述不可抗力情况出现的必需证明。

第十二条罚则如违反本合同规定的货物抵达期限，卖方应向买方支付罚金，罚金数额规定如下：

(1) 在最初三周内每过期一个日历周支付未交商品总金额的1%；

(2) 以后每过期一个日历周支付未交商品总金额的2%，但罚金总额不能超过未交商品总金额的15%。

第十三条其它条件任何一方在没有征得另一方书面同意的情况下不得将自己对本合同的权利和义务转让给第三者，尽管信用证可以转让，是可以按规定程序转让的。

对合同的一切修改和补充意见只有以书面形式形成并经双方签字后才有效。

在\_\_\_\_\_境内的一切费用和规费，包括海关规费和关税，与订立、履行本合同有关的费用，由买方承担，在\_\_\_\_\_境外，则由卖方承担。

本合同用中、\_\_\_\_\_两种文字书就，两种文本具有同等法律效力。

第十四条仲裁由本合同派生或与本合同有关的一切争议和分歧由国际仲裁机构审理。

第十五条双方法定地址

卖方：\_\_\_\_\_ 买方：\_\_\_\_\_

卖方(盖章)：\_\_\_\_\_ 买方(盖章)：\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_ 代表(签字)：\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_ 签订地点：\_\_\_\_\_ 附件

附件：清单1(略)

现汇外贸合同

外贸买卖合同

精选外贸英语信函：合同

聘用外贸人员合同书

最新的外贸买卖合同范本

对外贸易买卖合同范本

外贸人员简历模板

日语外贸简历模板

## 谈判计划书篇七

甲方：

乙方：（自然人）

### 一、甲方责任义务：

1. 甲方同意乙方以xx市纪友隆进出口有限公司名义对外开展业务活动。
2. 甲方有义务根据乙方的要求对外签订外贸合同，对内与供应商签订购销合同。合同签订后，即时将合同副本送交乙方。
3. 甲方将无偿为乙方提供谈判场所；提供通讯便利，但其实际发生的费用应在乙方业务收入中扣减。无偿提供出口业务及法律法规咨询；按时提供全套公司单证；在乙方指定地点办理海关、商检备案手续。
4. 甲方在货物上船后与乙方再次确认提单资料，出正本提单后交给乙方，由乙方自行寄给收货人；（适用于走海运货物），如果乙方有特殊说明的除外。
5. 甲方保证维护乙方的商业秘密。并通过自己的渠道协助乙

方扩大业务。

6. 甲方保证乙方运用资金的安全，承诺不挪用，不拖付乙方资金往来，并在安全收汇后2--3个工作日，按照当日牌价结算人民币货款给乙方或由乙方指定的生产厂商。甲方保证乙方的利润所得，并根据双方商定的时间方式，向乙方支付。

7. 如果由于甲方的问题导致货物不能准时出口到港(目的地)所产生的费用由甲方负责(船公司的问题或由于不可抗力的因素影响除外)。

## 二、乙方责任义务：

1. 遵守法律和国家外贸、外汇、海关方面的政策。

2. 维护甲方的声誉和利益，遵守甲方及其它双方商定的工作程序。

3. 自行承担自身业务的所有费用。

4. 乙方提供给甲方的相关出货资料必需真实，有效，并具有合法性。

6. 单单结汇。乙方愿意支付甲方每笔转帐金额的千分之三(rmb)但每票不低于(rmb)贰佰元整，不高于(rmb)壹仟元整做为手续费，如在转帐过程中(非甲方操做失误)产生的银行费用由乙方自行承担。

## 三、法律责任：

1. 双方必需严格执行本协议，若因外商原因导致外销合同延迟履行、不能完全履行或不能履行时，至使甲方不能履行本代理协议时，甲方不承担任何责任。但在乙方提出书面请求并提供费用协助下，代理人有义务向外商交涉索赔。

2. 在本合同项下，如一方违约，除依法依约承担违约责任，赔偿责任以及赔偿守约方的实际损失外，还应承担守约方为实现债权而支付的费用，该费用包括但不限于律师费用、诉讼费用、差旅费、通讯费。

3. 自违约方违反本合同约定及法定义务之日起，其于后支付的任何款项按以下顺序清偿：(1) 守约方为实现权利支付的费用；(2) 利息或违约金、损失赔偿金；(3) 贷款本金。

#### 四、争议解决方式：

1. 本合同适用《中华人民共和国合同法》及我国对外贸易代理的有关规定。

2. 委托代理过程中发生纠纷，由双方协商解决，协商未果的，由合同签订地法院裁决。

#### 五. 其它事项：

1. 本协议一式两份双方各执一份，具有同等的法律效力. 自双方签字盖章之日起生效，有效期壹年，协议到期停止执行. 但在双方帐务、事务未清之前，协议条款继续生效，如帐务、事务结付完毕此协议条款自行作废，如继续执行，协议重签才有效。

2. 甲乙双方在执行过程中，若对本协议上述条款有不同的见解和异议，需经双方协商研究同意后方能够进行修改和补充。补充或修改的内容应以书面提出并经双方签章后生效，并与本代理出口合同具有同等的法律效力。

甲方： 乙方：

法人代表： 身份证号：

签订日期：年月日签订日期：年月日

## 谈判计划书篇八

外贸是一个充满挑战和机遇并存的行业，我从事外贸工作已有数年时间。通过这段时间的努力，我积累了一些宝贵的经验和心得体会。以下是我对外贸收获的心得体会：

### 第一段：外贸中的挑战与机遇

外贸行业的竞争激烈，各个国家和地区都有自己独特的优势和特色。我们要在这个竞争中脱颖而出，就需要面对诸多挑战。首先，语言交流方面的困难是最大的挑战之一。每个国家都有自己的语言，如果不懂对方的语言，交流就会变得非常困难。其次，国际市场对质量和品牌要求较高，我们必须不断提升产品质量和品牌影响力，才能在市场上占据一席之地。然而，挑战之中也蕴含着机遇。全球化使得市场范围扩大，我们可以接触到更多的客户，扩大业务规模。同时，可以借助各种技术手段，加快信息传递速度，提高工作效率。

### 第二段：积累经验，实力才会提升

外贸工作需要积累经验，只有不断学习和实践，才能提高工作能力和水平。首先，我们要深入了解各个国家的贸易政策和法规，遵守当地的规定。其次，市场调研也是非常重要的一环。我们要了解目标市场的需求和趋势，以便调整产品和市场定位。此外，建立起良好的人际网络也是十分关键的。可以参加各种贸易展会和活动，结识更多的商业伙伴，并与他们建立起长期的合作关系。总之，只有不断积累经验，我们的实力和竞争力才会提升。

### 第三段：重视产品质量与品牌建设

在外贸工作中，产品质量和品牌影响力是至关重要的。质量

是企业的生命线，只有产品质量过硬，才能赢得客户的信任和口碑。我们要不断加强质量控制和品质监管，确保产品达到或超过客户的期望。同时，通过品牌建设，提高企业形象和竞争力也是非常重要的。一个有声望和知名度的品牌，可以成为我们的竞争优势。我们要通过广告宣传、市场推广等手段，提升品牌的认知度和美誉度。

#### 第四段：借助科技手段，提升工作效率

科技的快速发展为外贸工作带来了便利和机遇。我们可以利用电子商务平台和网络渠道，拓展市场并与客户进行交流。通过互联网大数据分析，我们可以了解客户需求和趋势，定制个性化的产品和服务。此外，我们还可以利用各种办公软件和电子设备，提高工作效率和精确度。例如，使用电子邮件和视频会议技术，能够快速准确地与客户进行沟通。借助科技手段，我们可以节约时间和成本，提高工作效率。

#### 第五段：坚持品质和诚信，赢得市场

在外贸行业长期发展的过程中，品质和诚信始终是立足之本。只有以优质的产品和真诚的服务赢得客户的赞誉，才能在市场上立足并扩大业务。我们要始终坚持对产品质量的严把关，遵守各种承诺和合同约定，不断提高客户满意度。客户是我们的合作伙伴和朋友，我们要与他们建立起长期稳定的合作关系。而且，要与供应商和物流公司保持良好的合作，共同为客户提供更好的服务。

总结一下，外贸工作的收获是深远的，它不仅让我学到了专业知识和技能，更让我成长了一个更加成熟和自信的人。通过充分了解市场需求和趋势，提升产品质量和品牌影响力，借助科技手段提高工作效率，以及坚持品质和诚信赢得市场，我相信我可以在外贸行业继续取得更大的成就。

## 谈判计划书篇九

\_\_\_\_\_公司(以下简称卖方)与\_\_\_\_\_公司(以下简称买方)订立合同如下:

第一条合同标的卖方卖出、买方购入商品。商品应符合下文第四条款中所确定的清单1. 该清单为本合同的附件, 是本合同不可分割的组成部分。

第二条价格和合同总金额在清单1中所载明的商品价格, 以美元计价。本合同总金额为\_\_\_\_\_元。

商品价格包括运抵\_\_\_\_\_的一切费用, 同时包括在\_\_\_\_\_境外预付的包装、标记、保管、装运、保险的费用。

第三条供货期限和日期商品应卖方银行通知保兑的、与第二条所列金额相符的有效信用证时起60天内从公司运往\_\_\_\_\_。

卖方有权提前供货, 也有权视情况一次或几次供货。

### 第四条商品品质

商品品质和数量由买卖双方以书面协议确定, 在本合同附件清单1中载明。清单1附在本合同上(见第一条)。

第五条包装和标记商品包装应符合规定的标准和技术条件, 保证货物在运输作中所做的必要处理过程中完好无损。

每件货物上应有以下标记:

(1) 到达站名称;



(2) 卖方名称;

(3) 买方名称;

(4) 货件号;

(5) 毛重;

(6) 净重;

(7) 体积(用立方米表示)。

第六条支付买方应在本合同签订后\_\_\_\_\_个工作日内开立以卖方为受益人、不可撤销的、可分割的、可转让的跟单信用证。该信用证的总金额在合同第二条中载明,其有效期至少\_\_\_\_\_天。

信用证由卖方选择的、法律上承认的\_\_\_\_\_银行开立并确认。以信用证付款凭卖方向银行提交以下单据进行:

(1) 发票一式三份;

(2) 全套买方名义下的运输单;

(3) 包装单一式三份;

(4) 本合同副本;

(5) 在\_\_\_\_\_境内的一切银行费用由买方负担,在\_\_\_\_\_境外的一切银行费用由卖方负担。

第七条商品的交接所有商品应由检查人员进行必要的数量和品质检查。

检查人员的结论是最终结论、买卖双方不得对此有争议。

余下部分买方可以拒收和退还，买方应单独保管其拒收的商品，并对此承担责任，便于卖方、供货人和检查人员进行可能的检查。如果确定拒收成立，对商品的责任自动转称给卖方，由卖方自行决定商品的处理，商品的保管费由供货人支付。

第八条保险根据上文第二条由\_\_\_\_\_对商品在运抵\_\_\_\_\_港之前进行保险。

第九条品质保证商品品质应符合清单1(见上文第四条)。买方没有义务接收不符合清单1(见第四条)的商品。

买方可以不加解释和不出示证据退还未被接收的商品(见下文第十条)。

根据下文第十条，卖方应在收到买方理由充分的索赔书时起30天内如数更换未被接收的商品，以保证完全按照本合同规定运送货物。

第十条索赔商品运到时，买方有权就商品的数量向卖方提出索赔(见第七条)，反之，买方接收共同指定的检查员确定的数量的商品。买方可以就商品品质不合格向卖方提出索赔。所有运抵的商品如果没有以适当的方式拒收或退回，都被认为买方已经接收。

有充分理由退还和拒收的商品都被认为卖方供货不足，同时免除对买方就拒收商品的支付或赔偿提出任何异议。检查员最终确定有充分理由拒收和退回商品的数量。

在商品原封不动或无损坏退还卖方的情况下，未超出检查员确定的界限的商品的拒收，无需经商品不合格证明，在规定的期限内，根据必需的手续，应由卖方无条件承认。

买方索赔函用挂号信寄给卖方。

就某一批商品提出索赔，不能成为索赔方拒收和拒付根据本合同所规定的其它应供应的商品的理由。

第十一条不可抗力出现不可抗力，即火灾、自然灾害、封锁、禁止进出口和其它合同双方人力不可抗拒的情况造成合同某一方不能完全或部分履行合同义务时，按不可抗力与其后果存在的时间推迟履行合同义务。

如果上述情况与其后果持续达三个月以上，任何一方都有权拒绝继续履行本合同项下的义务。在此情况下，任何一方都无权要求补偿可能的损失。

由不可抗力造成不能履行合同义务的一方应尽快将妨碍履行义务的不可抗力的出现和终止情况通知另一方。由卖方或买方国有关商会出具的证明是上述不可抗力情况出现的必需证明。

第十二条罚则如违反本合同规定的货物抵达期限，卖方应向买方支付罚金，罚金数额规定如下：

(1) 在最初三周内每过期一个日历周支付未交商品总金额的1%；

(2) 以后每过期一个日历周支付未交商品总金额的2%，但罚金总额不能超过未交商品总金额的15%。

第十三条其它条件任何一方在没有征得另一方书面同意的情况下不得将自己对本合同的权利和义务转让给第三者，尽管信用证可以转让，是可以按规定程序转让的。

对合同的一切修改和补充意见只有以书面形式形成并经双方签字后才有效。

在\_\_\_\_\_境内的一切费用和规费，包括海关规费和关税，

与订立、履行本合同有关的费用，由买方承担，在\_\_\_\_\_境外，则由卖方承担。

本合同用中、\_\_\_\_\_两种文字书就，两种文本具有同等法律效力。

第十四条仲裁由本合同派生或与本合同有关的一切争议和分歧由国际仲裁机构审理。

第十五条双方法定地址

卖方：\_\_\_\_\_买方：\_\_\_\_\_

卖方(盖章)：\_\_\_\_\_买方(盖章)：\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_代表(签字)：\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_附件

附件：清单1(略)