

# 最新商务谈判策划书封面(大全5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 商务谈判策划书封面篇一

白驹过隙，日月如梭，弹指间大学三年的时光已悄然逝去。在这三年里我们共同留下了许许多多的回忆。作为国贸专业的学生，我们从陌生到相知，从懵懂到明晰；我们一起见证数次夺冠辉煌而激动不已，一起经历失败打击而伤心落泪；我一起学习，一起探索，一起见证彼此的不断成长。三年里，我们彼此之间建立了深厚的友谊。而如今，我们即将面临学生生涯中的再一次离别——毕业。毕业后，我们将从此分离，各奔前程，很难再有机会所有人重聚一起。因此，毕业之前，我们组织班上同学进行一次意义深远的毕业旅游。

## 商务谈判策划书封面篇二

采取进攻式开局策略：营造低调谈判气氛，强烈指出对方缺乏现代企业管理的经验和职业经理人，以制造心理优势，使我方处于主动地位拒绝对方提出继续收取管理费，具体数额30万元的对策：

1) 借题发挥的策略：认真听取对方陈述，抓住对方问题点，进行攻击、突破2) 法律与事实相结合原则：提出我方法律依据，并对管理费具体数额进行剖析，对其进行反驳2、中期阶段：

5) 打破僵局：合理利用暂停，首先冷静分析僵局原因，再可运用把握肯定对方行式，否定方实质的方法解除僵局，适时

用声东击西策略，打破僵局。

3、休局阶段：如有必要，根据实际情况对原有方案进行调整

## 商务谈判策划书封面篇三

1、主题：关于20xx年x地区中职学校学生田径运动会赞助谈判。

2、谈判项目□20xx年x地区中职学校学生田径运动会赞助。

3、谈判主体：

甲方□x职业技术学校。

乙方：制衣实业有限公司。

4、双方主要简介：

我方□x职业技术学校，本届田径运动会承办方，国家级重点中职学校。

对方：制衣实业有限公司独立拥有一座新落成的现代花园式星级标准的工业园，是“国际质量标准体系认证企业。”获得“中国质量信用企业aaa级，”“中国品牌建设十大杰出企业”“中国服装行业十大影响品牌”光荣称号。

5、双方主要优势：

我方：环境优美，交通方便，建校历史悠久，设备齐全，国家重点中职学校。

对方□“xx”是“国际质量标准体系认证企业。”获得“中国质量信用企业aaa级，”“中国品牌建设十大杰出企业”“中国

服装行业十大影响品牌”光荣称号。

## 商务谈判策划书封面篇四

（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）本活动策划书最终解释权归湖北科技职业学院商务协会所有。

## 商务谈判策划书封面篇五

如果在谈判开始对方因为蒙受的巨大损失而将谈判定在一个极其强硬和恶劣的气氛中，我方则应通过回顾双方的友好合作等行为缓和气氛，同时暗示对方双方的这一合作对双方的重要性。

如果在谈判中对方坚称fd疫情并非不可抗力，并举出相应已经宣判为可抗因素的实例，我方同样需要举出宣判为不可抗因素的法律实例，并且强调我方为仅有的三家面料生产商，与寻常案例之间基本没有可比性。

如果谈判中对方一再指出自身所受到的巨大损失，试图将这一压力转嫁给我方，我方则首先需要本着理解的态度做出实现拟定的适当让步，随后指出不同的商业合同之间是没有必然联系的，本着就事论事解决问题的态度是不应如此转嫁压力的。

如果对方认为我方现在已经迟于事先约定的5月20日交货，因而要求进一步赔偿，我方则可称因为五月十日对方首先提出索赔，因此我们已经进入了另一套生产—合作程序，原先约

定的自然也就作废了。

如果在谈判中对方坚称自己受到较大损失，执意要求我方给予巨额赔款，因我方为客场谈判，因此在进行适当让步之后，可适时提出请示公司高层管理人员，借机暂缓谈判，稳定双方情绪。