

最新商务谈判计划书 商务谈判采购计划书 (实用5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。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

商务谈判计划书篇一

我们树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实采供工作要点。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。根据市场调查及所需原料，特制订以下工作计划。

不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询问比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机，完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，竞标单位保证在三家以上，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、形成监督机制。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，产品必须经公司管理部门审核，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。提高采购人员即计调的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少旅游产品的成本，保证旅游产品的质量，提高采购效率，提高企业利润。

围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求计调人员在充分了解市场信息的基础上注重沟通技巧和谈判策略。要求各个长期合作供应商在原价位的基础上下浮5至8个百分点（当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整）。同时调整部分工作程序，增加了采购复核环节，采取由计调部副经理在采购人员对旅游基本要素询比价的基础上进行复核，再由计调部经理进一步复核，实行“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求最大限度的控制成本，为旅行社节约每一分钱。

进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

采购成本核算

采购的主要为旅游基本要素，即：交通，住宿，景区门票，导游，餐饮等。从20xx年x月正式投入生产开始，计划到20xx年x月，第一年，每周计划组织国内乡村旅游团队1次（主要为云南），精品英国路线1次，团队为小团队，6人左右，所以交通费用每周大约80000元。那么一年主要

为3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10月份, 一共是30周, 一共交通费用支出2400000元。其他以此类推计算, 一共支出大约为2000万。

效益最大化, 为公司发展提供助力。

商务谈判计划书篇二

一、谈判双方公司背景(我方: 鼎盛建材公司

对方: 新型绿茶公司)

我方:

- 1、经营建材生意多年, 积累了一定的资金。
- 2、准备用闲置资金进行投资, 由于近几年来保健品市场行情不错, 投资的初步意向为保健品市场。
- 4、希望在一年内能够见到回报, 并且年收益率在20%以上。

对方:

- 1、品牌绿茶产自美丽而神秘的云南省, 位于中国的西南部, 海拔超过2200米。在那里生长出优质且纯正的绿茶, 茶多酚含量超过35%, 高于其它(已被发现的)茶类产品。茶多酚能降脂, 降压, 减少心脏病和癌症的发病机率;同时, 它能提高人体免疫力, 并对消化、防御系统有益。
- 2、已注册生产某一品牌绿茶, 品牌和创意都十分不错, 品牌效应在省内正初步形成。
- 3、已经拥有一套完备的策划、宣传战略。

4、已经初步形成了一系列较为顺畅的销售渠道，在全省某一知名连锁药房及其它大型超市、茶叶连锁店都有设点，销售状况良好。

5、品牌的知名度还不够，但相信此品牌在未来几年内将会有非常广阔的市场前景。

6、缺乏足够的资金，需要吸引资金，用于：

1)扩大生产规模。2)扩大宣传力度。

7、现有的品牌，生产资料，宣传策划，营销渠道等一系列有形资产和无形资产，估算价值300万元人民币。

二、谈判主题

解决双方合资(合作)前的疑难问题，达到合资(合作)目的，并建立长期良好稳定的关系。

三、谈判团队人员组成

主谈：汪碧君，制定策略，维护我方利益，主持谈判进程；

副主谈：郑媛媛，辅助主谈，做好各项准备，解决专业问题，做好决策论证；

决策人：沈海霞，辅助主谈，做好各项准备，解决专业问题，做好决策论证；

文秘：吴飞萍，收集处理谈判信息，谈判时记录，审核修改谈判协议；

法律顾问：滕媛，解决相关法律争议及资料处理。

四、双方利益及优劣势分析

我方核心利益：

- 1、争取到最大利润额；
- 2、争取到最大份额股东利益；
- 3、建立长期友好关系。

对方利益：

争取到最大限额的投资。

我方优势：

- 1、拥有闲置资金；
- 2、有多方投资可供选择。

我方劣势：

- 1、对保健品市场的行情缺乏了解，没有专业知识作为支撑，对绿茶的情况也知之甚少
- 2、投资前景未明

对方优势：

- 1、已注册生产某一品牌绿茶，品牌和创意都十分不错，品牌效应在省内正初步形成。
- 2、已经拥有一套完备的策划、宣传战略；
- 3、初步形成了一系列较为顺畅的销售渠道，在全省某一知名连锁药房及其它大型超市、茶叶连锁店都有设点，销售状况良好。

对方劣势：

- 1、品牌的知名度还不够；
- 2、缺乏足够的资金，需要吸引资金，用于：
 - 1) 扩大生产规模。
 - 2) 扩大宣传力度。

五、谈判目标

原因分析：对方是一家省级企业，虽然品牌和创意不错，但还未形成一定的品牌效益；

合作方式：我方以资金形式投资，分季度注入资金，先期投资为100万，具体情况谈判决定，保险费用计入成本。

我方要求：

b□要求年收益达到20%以上，并且希望对方能够用具体情况保证其能够实现；

c□要求对方对获得资金后的使用情况进行解释；

d□要求占有60%的股份；

e□要求安排一定的监督人员对其整个环节进行参与监督尤其是参与财务方面的管理；

f□三年之内要求对方实现资金回笼，开始盈利。

我方底线：

a□先期投资120万；

b□股份占有率为48%以上；

c□对方财务部门必须要有我方成员；

2、感情目标：通过此次合作，希望不仅能够达成合资目的，更能够建立长期友好关系；

六、程序及具体策略

1、开局：

方案一：感情交流式开局策略：通过谈及双方合作后情况形成感情上的共鸣，把对方引入较融洽的谈判气氛中，创造互利共赢的模式。

方案二：采取进攻式开局策略：营造低调谈判气氛，明确指出有多家投资选择，开出高份额股份，以制造心理优势，使我方处于主动地位。

2、中期阶段：

a□红脸白脸策略：由两名谈判成员其中一名充当红脸，一名充当白脸辅助协议的谈成，把握住谈判的节奏和进程，从而占据主动。

b□层层推进，步步为营的策略：有技巧地提出我方预期利益，先易后难，步步为营地争取利益。

c□把握让步原则：明确我方核心利益所在，实行以退为进策略，退一步进两步，做到迂回补偿，充分利用手中筹码，适当的时候可以退让赔款金额来换取其它更大利益。

d□突出优势：以资料作支撑，以理服人，强调与我方协议成功给对方带来的利益，同时软硬兼施，暗示对方若与我方协

议失败，我方将立即与其它的投资者谈判。

e□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。

4、最后谈判阶段：

a□把握底线，：适时运用折中调和策略，把握严格把握最后让步的幅度，在适宜的时机提出最终报价，使用最后通牒策略。

b□埋下契机：在谈判中形成一体化谈判，以期建立长期合作关系

c□达成协议：明确最终谈判结果，出示会议记录和合同范本，请对方确认，并确定正式签订合同时间。

七、准备谈判资料

相关法律资料：

备注：

《合同法》违约责任

合同范同、背景资料、对方信息资料、技术资料、财务资料

八、制定紧急预案

双方是第一次进行商务谈判，彼此不太了解。为了使谈判顺利进行，有必要制定应急预案。

1、对方不同意我方占有60%的股份，而且不同意保险费计入成本。

应对方案：“白脸”据理力争，适当运用制造僵局策略，“红脸”再以暗示的方式揭露对方的权限策略，并运用迂回补偿的技巧，来突破僵局；或用声东击西策略，就对方所报股份进行谈判，运用妥协策略，可以适时放弃保险计入成本，并在适当时候甚至可以许诺对方我方可以提供厂房(以市场价的60%的价格)，在48%的底线上谈判，或者要求对方给予20%以上的利润额。

2、对方以我方不懂生产销售的理由拒绝我方人员参与到各个流程。

应对方案：在要求参与对方财务管理的底线上要求，适当给予让步，并趁机要求增加2%~3%的股份占有率或者5%~10%的利润额。

3、对方要求增加先期投资额。

应对方案：说明我方先期投资的理由，并将投资形式再阐述一遍，使得对方了解我方，我方可适当增加投资，但必须要求对方增加1%~2%的股份占有率或者要求对方增加5%~8%的利润额。

商务谈判计划书篇三

a方背景资料；

1、品牌；茶产自美丽而神秘的四川省，它位于中国的西南部，海拔超过2200米。在那里优越的气候条件下生长出优质且纯正的绿茶，它的茶多酚含量超过35%，高于其他(已被发现的)茶类产品，茶多酚具有降脂，降压，减少心脏病和癌症的发病机率，同时，它能提高人体免疫力，并对消化，防御系统

更有益。

2、已注册生产某一品牌绿茶，品牌和创意都十分不错，品牌效应在省内正初步形成。

3、已经拥有完备的策划，宣传战略。

4、已经初步形成了一系列较为顺畅的销售渠道，在全省某一知名连锁药房及其他大型超市，茶叶连锁店都有设点，销售状况良好。

5、品牌的知名度还不够，但相信此品牌在未来几年内将会有非常广阔的市场前景。

6、是通江县的龙头企业，得到政府的大力支持。

7、缺乏足够的资金，需要吸引资金，用于扩大生产规模和扩大宣传力度。

8、现有的品牌，生产资料，宣传策划，营销渠道等一系列有形资产和无形资产，估算价值300万元人民币。

b方背景资料；

1、经营建材生意多年，积累了一定的资金。

2、准备用闲置资金进行投资，由于近几年来保健市场行情不错，投资的初步意向为保健品市场。

3、投资预算在150万元人民币以内。

4、希望在一年内能够见到回报，并且收益率在20%以上

5、对保健品市场的行情不甚了解，对绿茶的情况也知之甚少但a方对其产品提供了相应资料。

6、据调查得知a方的绿茶产品已经初步形成了一系列较为顺畅的销售渠道，在全省某一知名连锁药房销售状况良好，但知名度还有待提高。

二、谈判主题

b方建材公司投资a方绿茶公司的合资合作

三、谈判团队人员构成

总经理(主谈判手);林丽云，公司谈判全权代表;

销售总监(副谈判手);付猛辉，负责重大问题的决策;

产品总监;冷芬北，负责技术问题;

财务总监;赖小慧，负责财务问题;

法律顾问;龙金艳，负责法律问题;

技术总监;张佩芬，负责产品技术问题;

文秘：许丰波，负责记录资料，修改合同。

四、谈判目标

双方共同希望达到的目标

1、解决双方合资(合作)前得疑难问题。

2、达到合资(合作)目的。

我方的目标;

方案一:

理想最优目标;b方投入150万元，所占股份40%，风险承担40%

可接受目标;b方投入100万元，所占股份为30%，风险承担30%

最低目标;b方投入50万元，所占股份为15%，风险承担15%

方案二：

理想最优目标□b方投资150万元，所占股份37%，风险承担34%

可接受目标□b方投资100万元，所占股份27%，风险承担25%

最低目标□b方投资50万元，所占股份15%，风险承担15%

五;谈判双方的优劣势

a方优势;

1. 茶的品质优良保健功效明显
2. 品牌创意很好，品牌效益在省内初步形成
3. 销售渠道较为顺畅且多样，销售状况良好
4. 策划宣传到位，未来市场前景广阔
5. 得到当地政府的大力支持

a方劣势;

1. 品牌知名度还不够
2. 缺乏足够资金

b方优势；

1. 有足够的资金
2. 有多方投资可供选择

b方劣势；

1. 对保健市场的行情不甚了解，对绿茶的情况也是知之甚少。
2. 投资前景未明

六、谈判程序及具体策略

1. 开局阶段

方案一；感情交流式开局策略，见面进入实质内容之前，先寒暄几句，聊几句与交易无关的话题。通过谈及双方后情况形成感情上的共鸣，把对方引入较融洽的谈判气氛中，创造互利共赢的模式。可与对方聊一下当前保健品的美好大市场，以吸引投资方增强投资兴趣。

方案二；采取进攻式开局策略，营造高端谈判气氛，明确提出本公司前景良好，有多家投资公司向投资本公司，开出高额的投资资金要求以及较低的股份让出额，以制造心理优势，是我方处于主动地位。

3. 磋商阶段

a□□红脸白脸策略；有两名谈判成员其中一名充当红脸，一名充当白脸辅助协议的谈成，把握住谈判的节奏和进程，从而占据主动。

b□层层推进，步步为营的策略，有技巧地提出我方的利益，

先易后难，步步为营地陈述利益。

c□把握让步原则，明确我方核心利益所在，实行从高到低再到微高的让步方式适当时可让出小部分股份以获得更多的投资金额。

d□突出优势，以资料作为支撑，以理服人，强调与我方协议成功给对方带来的利益，同时软硬兼施，暗示对方若与我方谈判失败，我将立即与与其它的投资者谈判。

e□采取予远利谋近惠的让步策略，强调若双方形成合作关系将会给对方带来长期的利益，向对方说明远利与近利之间的利害关系。

f□挂钩策略，将投资额与获得股份、风险承担挂钩，一方可让，另一方我们要获得更高收益，就如我们可以让他们投资更多而给予更多股份。

f□打破僵局，合理利用暂停，首先冷静分析僵局原因，在可运用把我肯定对方形式，适时运用声东击西策略，打破僵局。

g□最后通牒，在双方谈判争执不下、对方不愿作出让步来接受我方交易条件时，为了迫使对方让步，可以向对方发出最后通牒。

3、最后谈判阶段

a□最后让步把握底线，需要掌握好让步的时机和幅度，严格把握最后让步的幅度，再适时提出最终的报价。

b□达成协议，不忘最后的获利。明确最终谈判结果，在签约之前，突然提出一个小的要求，要求对方做出一个小的让步，最后确定最后签订合同的时间，主义为双方祝贺。

c□慎重对待协议，在签订协议之前，应与对方就全部的谈判内容、交易条件进行最终确定。协议签字时，再将协议的内容与谈判结果一一对照，在确认无误后方可签字。

七;谈判可能遇到的风险

1、对方建材公司找到更为合适的投资对象

2、双方在投资额、股份占有额、利润分配方面难以达成一致，不能达到我方的底线，造成谈判陷入僵局。

3、我方找到另外多家公司的投资意向，我方是继续谈判还是寻找其他更有利于我方的投资商。

八、制定应急预案

双方是第一次进行双误谈判，彼此不太了解，为了使谈判顺利进行，有必要制定应急预案。

1、对方不同意我方要求投资金额200万，并且要求把保险费计入成本。

应对方案;“白脸”据理力争，适当运用制造僵局策略，“红脸”在运用迂回补偿适当让步妥协的策略来打破僵局可适时允许保险计入成本或者是最多可给以对方最多40%的股份，再或者给以对方15%-20%的利润额。

2、对方以我方茶叶市场前景发展不明朗，要求进入我方的生产销售领域，进行实时监察了解。

应对方案;可允许对方参与我方得财务管理领域，做出这个让步，此时趁机要求增加3%-5%的投资额或者减少对方2%-3%的股份额。

3、对方要求分阶段性的投资，并且是由少到多的投资方式。

应对方案;我方应向对方尽量详情我方企业未来有良好的发展前景，投资风险小收益率高的特点。如若对方仍不肯，我方可适当减少对方5%左右的利润额。

九;谈判资源及相关法律

1. 相关法律资料;《中华人民共和国合同法》、《经济合同法》。

2. 有关茶叶方面制作的技术资料。

3. 有关茶叶市场的行情及我方企业在茶叶行业未来的发展前景分析资料。

4. 对方各方面的资料(背景。对方有劣势等)

5. 我方去年企业的财务状况以及与今年的比较。

十;附录。

商务谈判计划书篇四

解决双方合资(合作)前的疑难问题，达到合资(合作)目的，并建立长期良好稳定的关系。

主谈:xxx□制定策略，维护我方利益，主持谈判进程;

辅谈:xxx□辅助主谈，做好各项准备，解决专业问题，做好决策论证;

记录员:xxx□收集处理谈判信息，谈判时记录，审核修改谈判协议;

法律顾问:xxx□解决相关法律争议及资料处理。

(一)我方背景

- 1、经营建材生意多年，积累了一定的资金。
- 2、准备用闲置资金进行投资，由于近几年来绿茶市场行情不错，故投资的初步意向为绿茶市场。
- 3、投资预算在150万人民币以内。
- 4、希望在一年内能够见到回报，并且年收益率在20%以上。
- 5、对绿茶市场的行情不甚了解，对绿茶的情况也知之甚少，但a方对其产品提供了相应资料。
- 6、据调查得知a方的绿茶产品已经初步形成了一系列较为畅通的销售渠道，在全省某一知名连锁药房销售状况良好，但知名度还有待提高。

(二)对方背景

- 1、品牌绿茶产自美丽而神秘的某省，它位于中国的西南部，海拔超过2200米。在那里，优越的气候条件下生长出优质且纯正的绿茶，它的茶多酚含量超过35%，高于其他(已被发现的)茶类产品。茶多酚具有降脂、降压、减少心脏病和癌症的发病几率。同时，它能提高人体免疫力，并对消化、防疫系统有益。
- 2、已注册生产某一品牌绿茶，品牌和创意都十分不错，品牌效应在省内初步形成。
- 3、已经拥有一套完备的策划、宣传战略。

4、已经初步形成了一系列较为顺畅的销售渠道，在全省某一知名连锁药房及其他大型超市、茶叶连锁店都有设点，销售状况良好。

5、品牌的知名度还不够，但相信此品牌在未来几年内将会有非常广阔的市场前景。

6、缺乏足够的资金，需要吸引资金，用于扩大生产规模、扩大宣传力度。

7、现有的品牌、生产资料、宣传策划、营销渠道等一系列有形资产和无形资产，估算价值1000万元人民币。

我方核心利益：

- 1、争取到最大利润额；
- 2、争取到最大份额股东利益；
- 3、建立长期友好关系。

对方利益：

争取到最大限额的投资。

我方优势：

- 1、拥有闲置资金；
- 2、有多方投资可供选择。

我方劣势：

- 1、对保健品市场的行情缺乏了解，没有专业知识作为支撑，对绿茶的情况也知之甚少

2、投资前景未明

对方优势：

- 1、已注册生产某一品牌绿茶，品牌和创意都十分不错，品牌效应在省内正初步形成。
- 2、已经拥有一套完备的策划、宣传战略；
- 3、初步形成了一系列较为顺畅的销售渠道，在全省某一知名连锁药房及其它大型超市、茶叶连锁店都有设点，销售状况良好。

对方劣势：

- 1、品牌的知名度还不够；
- 2、缺乏足够的资金，需要吸引资金，用于：1)扩大生产规模。2)扩大宣传力度。

1、战略目标：

和平谈判，按我方的条件达成合资协议，取得我方希望的相应利润以及股份。

原因分析：对方是一家省级企业，虽然品牌和创意不错，但还未形成一定的品牌效益。

合作方式：我方以资金形式投资，分季度注入资金，先期投资为100万，具体情况谈判决定，保险费用计入成本。

我方要求：

(2)要求年收益达到20%以上，并且希望对方能够用具体情况保证其能够实现；

(3) 要求对方对获得资金后的使用情况进行解释；

(4) 要求占有60%的股份；

(6) 三年之内要求对方实现资金回笼，开始盈利。

我方底线：

(1) 先期投资120万；

(2) 股份占有率为48%以上；

(3) 对方财务部门必须要有我方成员；

2、感情目标：

通过此次合作，希望不仅能够达成合资目的，更能够建立长期友好关系。

1、开局：

方案一：感情交流式开局策略：通过谈及双方合作后情况形成感情上的共鸣，把对方引入较融洽的谈判气氛中，创造互利共赢的模式。

方案二：采取进攻式开局策略：营造低调谈判气氛，明确指出有多家投资选择，开出高份额股份，以制造心理优势，使我方处于主动地位。

2、中期阶段：

(1) 红脸白脸策略：由两名谈判成员其中一名充当红脸，一名充当白脸辅助协议的谈成，把握住谈判的节奏和进程，从而占据主动。

(2) 层层推进，步步为营的策略：有技巧地提出我方预期利益，先易后难，步步为营地争取利益。

(3) 把握让步原则：明确我方核心利益所在，实行以退为进策略，退一步进两步，做到迂回补偿，充分利用手中筹码，适当时可以退让赔款金额来换取其它更大利益。

(4) 突出优势：以资料作支撑，以理服人，强调与我方协议成功给对方带来的利益，同时软硬兼施，暗示对方若与我方协议失败，我方将立即与其它的投资商谈判。

(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。

4、最后谈判阶段：

(1) 把握底线，：适时运用折中调和策略，把握严格把握最后让步的幅度，在适宜的时机提出最终报价，使用最后通牒策略。

(2) 埋下契机：在谈判中形成一体化谈判，以期建立长期合作关系

(3) 达成协议：明确最终谈判结果，出示会议记录和合同范本，请对方确认，并确定正式签订合同时间。

相关法律资料：

《中华人民共和国合同法》、《国际合同法》、《国际货物买卖合同公约》

备注：

《合同法》违约责任

合同范本、背景资料、对方信息资料、技术资料、财务资料

1、对方不同意我方占有60%的股份，而且不同意保险费计入成本。

应对方案：“白脸”据理力争，适当运用制造僵局策略，“红脸”再以暗示的方式揭露对方的权限策略，并运用迂回补偿的技巧，来突破僵局；或用声东击西策略，就对方所报股份进行谈判，运用妥协策略，可以适时放弃保险计入成本，并在适当时候甚至可以许诺对方我方可以提供厂房(以市场价的60%的价格)，在48%的底线上谈判，或者要求对方给予20%以上的利润额。

2、对方以我方不懂生产销售的理由拒绝我方人员参与到各个流程。

应对方案：在要求参与对方财务管理的底线上要求，适当给予让步，并趁机要求增加2%-3%的股份占有率或者5%-10%的利润额。

3、对方要求增加先期投资额。

应对方案：说明我方先期投资的理由，并将投资形式再阐述一遍，使得对方了解我方，我方可适当增加投资，但必须要求对方增加1%-2%的股份占有率，或者要求对方增加5%-8%的利润额。

商务谈判计划书篇五

所谓商务谈判是指不同的经济实体各方为了自身的经济利益和满足对方的需要，通过沟通、协商、妥协、合作、策略等各种方式，把可能的商机确定下来的活动过程。商务谈判计划书是谈判者的行动指南，可以帮助谈判负责人及团队成员明确谈判目标、个人职责、详细流程、谈判策略以及可能出现的各种问题，为成功谈判奠定坚实基础。一般商务谈判计划书撰写的内容包括：商务谈判的背景、主题、目标、程序及具体策略、议程、人员分工、资料准备、应急预案制定、模拟谈判等九个部分。

双方公司背景、双方利益及优劣势分析、人员分析及相关背景资料分析（尽可能的简明扼要，突出关键结论与谈判前获取的重要信息，详细分析可以附件形式体现）

明确本次谈判的核心主题。

（分三个层次）

1. 战略目标（理想目标）。
2. 可接受目标。
3. 底线目标。

四、谈判程序及具体策略根据谈判目标以及以上的背景资料、双方优劣势分析，拟定实现目标所采取的基本途径和策略。谈判策略包括：开局策略、报价策略、磋商策略、成交策略、让步策略、打破僵局策略、进攻策略、防守策略、语言策略等等。可以从开局、中期、休局、结束四个阶段予以展开设计，尤其是就可能出现的焦点问题，提出有效的谈判策略。

谈判时间与进度安排、谈判地点安排、不同议题的合理安排（主要指时间控制、时机选择），具体以通则议程与细则议程两种形式体现。