

最新革命纪念地社会实践活动 南昌导游 词南昌导游词(优质10篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

商务谈判方案策划书篇一

“热忱团结，务虚立异”是我们构和团队的理念，置信我们此次构和在充实的准备下，能取得完竣胜利。

商务谈判这门实战性很强的课程，一定不能只局限与理论知识的学习，更应该把理论的东西与实战相结合，多抓住些实战的机会锻炼自己的谈判能力，从而达到自己的目标，减少经济成本，赢得最大利益，成为一个成功的商务谈判人士。

“真诚团结，务实创新”是我们谈判团队的理念，相信我们这次谈判在充分的准备下，能取得圆满成功。

商务谈判方案策划书篇二

(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xx师范大学xx校区商务贸易协会所有。

商务谈判方案策划书篇三

主方为买方杜维则先生，从市场的实际情况出发，最理想的价位为80法郎每平米，是与另外两厂家的达成信息，为私密信息，不能被拉芳先生知晓。而拉芳先生并不了解市场的全貌，他会要求休息一下并考虑对策。杜维则先生需利用“第一印象”引导的机会，了解客方缺少的信息，从而主方信息更专业，但同时也需要考虑专家咨询因素，防止阻碍谈判结果。

缺少足够信息而主动开价是盲目的，作战计划是为了主动开价创造条件，在调查获取信息上领先客方。

基于以上因素，根据商务谈判中的谈判风格类别，主方应选择“合作型”双赢风格，着眼于长远，用真诚务实的态度来实现双方利益的最大化。

谈判策略：

(1) 投石问路策略：谈判中通过不断地询问，来直接获得客方尽可能多的资料，以此来摸清客方的虚实，掌握客方的心理，以便在谈判中作出正确的决策。

(2) “僵局”策略：主方有意地把最有争议的问题推迟到谈判的最后阶段，先在一些次要的问题上让步，然后通过使用僵局策略，在重要的问题上达到主方目的。

(3) 趁隙击虚策略：主方捕捉和创造有利的时机，趁对手之隙，攻击其短处或漏洞，变客方的疏忽为主方的利益，从而在谈判中处于有利的地位。

(4) 客方为布鲁瓦尔主义者，不要还价，安慰客方的自尊心，转移到弄清事实上。

商务谈判方案策划书篇四

：了解对方权限情况，“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；易于用声东击西策略。

3、对方使用借题发挥策略，对我方某一次要问题抓住不放。

商务谈判方案策划书篇五

（我方□xx网络集团；乙方□xx责任有限公司）

我方（甲方）：

xx网络集团成立于xx年，是一家游戏网络运营集团，董事会主席兼ceoxx□以及其它5名个人股东（大多数为xx网络董事和权益股东），创建了现在的xx网络集团，它与著名的xx网络集团有过合作，在中国地区是一个覆盖面广、很有影响的网络集团之一，全国500强企业之一。

乙方：

同方股份有限公司是由xx大学控股的高科技公司，于xx年x月成立并在xx证券交易所挂牌交易，股票代码xx□xx年xx位列“中国电子信息企业500强”第23位，是中国政府重点支持的电子百强企业。

xx以自主核心技术为基础，充分结合资本运作能力，创立了信息技术、能源与环境、应用核电子技术、生物医药四大产业。

在信息产业中□xx致力于应用信息系统、计算机系统和数字电视系统领域的技术创新与产品开发，为电子政务、数字家园、数字城市、数字教育、数字传媒等行业提供全面解决方案和

成套设备。目前□xx在计算机产品、重大行业信息化、数字教育资源、数字电视等领域已具有国内领先的技术实力和市场份额。

在能源与环境产业中□xx在人工环境、能源环境、建筑环境和水环境等业务领域，以烟气脱硫、垃圾焚烧、水处理、空气调节等核心技术为基础，专业从事能源利用与环境污染控制工程、人工环境工程，并在大中型空调设备方面具有显著优势。

在应用核电子技术产业中，以电子加速器、辐射成像、自动控制、数字图象处理技术为核心的系列产品，已达到国际先进水平。

在生物医药与精细化工产业中，生产新型成药、药品中间体、原料药等多种产品，已成为一家新兴的生物医药高科技企业。