

最新商务谈判计划书谈判(优秀5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

商务谈判计划书谈判篇一

对方利益：要求对方尽早付清货款，力求建立双方长期合作关系；

我方优势：我公司拥有大量的客户资源，购买需求量较大；

我方劣势：目前属于汽车销售淡季，我公司资金流动紧张，付款日期会延迟；

对方优势：款式新颖，型号齐全，能满足不同消费群体的需求；

对方劣势：由于交通等方面原因，交货日期较晚；

商务谈判计划书谈判篇二

b对于货车已经出现的质量问题乙方应及时进行技术指导和维修

c维护双方长久以来的良好合作关系

甲方优势□a我方有雄厚的资本，一流的`信誉，广阔的国市场

c本公司与乙公司有存在长期合作经验，建立了良好的关系，是乙方的重要和长久客户

d乙公司已经同意在资金和技术上进行补偿只是与我方预计存在差距

e乙方为了维护企业形象和声誉，有尽快和解的意向并提出解决方案

d货车出现的问题并不完全因乙方产品质量原因，存在我方使用不当的因素

2、乙方核心利益□a最大限度地降低给甲方造成的直接和间接损失数额

b以最佳的途径和最少的费用解决售往中国货车的质量问题

c和平谈判，将双方损失降到最低并维系长期合作关系

乙方优势□a相关费用计算方面的法律有利于本方

b对设备使用和维修占有解释权和主动权，并在此领域处于老的地位

c实力相当雄厚，资本特别丰富，可以承担损失的费用

d与甲方长期合作可以从情感上降低损失

乙方劣势□a客观存在产品质量问题，并有有利的证据，不容抵赖

b此彼交易数量大，金额高，损失惨重

c对方为长期合作伙伴，此事故可能影响双方感情

商务谈判计划书谈判篇三

一：谈判双方背景。

（我方（甲方）：一个要买鞋子的消费者。乙方：卖鞋子的商家。）

甲方：由于目前的鞋子穿的都要烂了所以不得不再买一双鞋子，但是其困难之处就在他只能提供130块钱买一双鞋子，而且是一双篮球鞋。要知道篮球鞋想用130块钱买下来不是那么容易的，所以他决定要利用其谈判课上学的知识来进行一次生活化的谈判。为其能够买的一双篮球鞋。

甲方：一家卖鞋子的商家，其鞋子的种类应有尽有，可谓商品琳琅满目呀，当然这个商家不是什么专卖店，为了提高我谈判的成功性我选择了洪城的一家鞋子批发店。

二：谈判主题

甲方向乙方购买一双篮球鞋

三：谈判主要人员

主谈：饶伟峰，本次谈判的全权负责人。

决策者：饶伟峰，决定是否买鞋子的决策者。

技术顾问：王荧荧，负责向商家说明130价位的合理性。

四：双方利益及优劣势分析

我方核心利益：用自己之前控制的价格买到一双合适的，质量好的，款式较新的篮球鞋。

乙方的核心利益：以最高的售价出售商品，以达到利益的最大化。

我方优势：卖鞋的商家千千万，干嘛非要选你家。

我方劣势：脚上没有鞋子穿了，要尽快解决脚的温饱问题。

乙方优势：其鞋子品种多质量好信誉高。

乙方劣势：竞争对手多，要尽可能的留住目标顾客。

五：谈判目标

1：和平谈判，按我方的采购条件达成收购协议。

报价：130能少的话更好就在当日一手交钱一手拿货

六：程序及具体策略

1：感情交流式开局策略把对方引入较融洽的谈判气氛中，创造互利共赢的模式。

2：采取进攻式开局策略：营造低调谈判气氛，明确指出有多家商家竞争，开出120元的报价，以制造心理优势，使对方处于主动地位。

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) 软硬兼施，暗示对方若与我方协议失败，我方将立即与其它鞋子商家谈判。

最后的阶段

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

2) 达成协议，并说明下次有生意一定会再来的。给对方心理上的舒适，并说明还会带生意来之类的好话。

商务谈判计划书谈判篇四

对方利益：要求对方尽早付清货款，力求建立双方长期合作关系；

我方优势：我公司拥有大量的客户资源，购买需求量较大；

我方劣势：目前属于汽车销售淡季，我公司资金流动紧张，付款日期会延迟；

对方优势：款式新颖，型号齐全，能满足不同消费群体的需求；

对方劣势：由于交通等方面原因，交货日期较晚；

文档为doc格式

商务谈判计划书谈判篇五

首先了解谈判对手，尽可能的搜集信息，包括其性格、职务、任职时间等等。

与对方协商确定通则，包括谈判时间、地点等安排

(一) 谈判团队人员组成

职位首席代表、红脸、白脸、强硬派、清道夫

(二) 谈判地点

(1) 谈判地点：广西时代商贸学院/里建科技大学

(2) 谈判时间：12月15号

(3) 谈判方式：面对面正式小组谈判

(三) 双方优劣势分析

我方核心利益：

- 1、尽量以高价卖出电脑，以价格差异收益
- 2、维护企业声誉
- 3、保持双方长期合作关系
- 4、降低本次疫情中企业停产的损失

对方利益：

- 1、买到质量好，价格便宜的电脑
- 2、维护双方长期合作关系；
- 3、要求我方尽早交货；
- 4、要求我方赔偿，弥补其损失。

我方优势：

我方劣势：

竞争者敌手多失去这个合作伙伴对我方不利

有选择的权利，选择的余地较多，这次谈判他们处于主场方

对方劣势：

他们对电子产品的了解不够我们专业

(四) fabe模式的分析

fabe模式

分析情况

f□以高稳定、高可靠和高安全性的卓越品质，以及创新的技术服务能力。

a□公司规模大，实力雄厚，品牌产品，信誉度高，质量有保证，服务周到，技术人才多，实行分期付款方式，免费安装，送货上门。

b□大批量订购给予适当打折优惠，配送物品(保护膜，网线，排插，耳麦，鼠标垫等)。

e□与奥组委合作、神州数码(中国)有限公司、湖南科技大学、广西南宁职业技术学院、广西交通职业技术学院、广西师范大学、广西桂林电子科技大学等大学合作。

(五)、谈判目标：

战略目标：专业电脑：5000元/台，普通电脑：4000元/台

以最小的的损失并维护我方声誉拿下一所学校及长期合作关系

原因分析：

1我方重视企业声誉，在该市场上有长期发展

2对方为电子行业强者，我方重视与对方的强强合作

底线价格：普通电脑：3300元/台，专业电脑：4500元/台

1维护企业声誉

2给予一定优惠政策，例如：价格，供给量，交货时限

3维护长期合作