# 推荐商务邀请函模板(精)(三篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-10-18

*推荐商务邀请函模板(精)一二概要 ：12月16日上午，我专业进行一了一次模拟谈判。主要内容是，我方s公司(日方)向t公司(中方)出售一批fp-148货车，由于货车使用时发生严重质量问题，致使t公司蒙受巨大经济损失，t公司向我公司要求索赔，就...*

**推荐商务邀请函模板(精)一**

二概要 ：12月16日上午，我专业进行一了一次模拟谈判。主要内容是，我方s公司(日方)向t公司(中方)出售一批fp-148货车，由于货车使用时发生严重质量问题，致使t公司蒙受巨大经济损失，t公司向我公司要求索赔，就索赔问题双发展开了一次长达40分钟的索赔谈判。

三谈判的阶段

此次的谈判过程分为六个阶段：

1.导入阶段：主要是让谈判参与者通过介绍相互认识，彼此熟悉，以创造一个有利于谈判的良好气氛。

2.概说阶段：谈判各方简要亮出自己的基本想法、意图和目的，以求为对方所了解。

3.明示阶段：根据前一阶段谈判各方表述的意见，尤其是相互存异或有疑问处，谈判各方此时会进一步明确各自的利益、立场和观点。

4.交锋阶段：谈判各方的目的都是为了获得自己的所需的利益，自然就会有矛盾，而矛盾的激化就会导致对立的状态的出现，这时候，谈判各方互相交锋，彼此争论，紧张交涉，讨价还价，逐渐确定妥协的范围。

5.妥协阶段：交锋的结束，便是寻求妥协途径的时刻。妥协阶段就是各方相互让步，寻求一致，达成妥协。

6.协议阶段：在这一阶段，谈判各方经过交锋和妥协，求同存异或求同去异，基本或一定程度达到自己的目的，于是便拍板同意，各自在协议书上签字，握手言欢，谈判宣告结束。

四谈判过程中应用的谈判技巧

1宽松的环境

正如被仑所说：如果能把敌人变成朋友，就等于我们胜利了。因此谈判一开始，我方为避免劣势首先采取了拉近感情，缓解气氛的策略。“我对中国的文化有着深厚的兴趣，我国和日方历来及有相同的文化渊源，希望我们在谈判桌上合作愉快，在谈判桌下，我们能成为朋友，不知贵方是否赞同我方的意见?”中方对我方的观点并无异议。 既然是谈判，那么双方就需要交流，谁都喜欢一个宽松的交流环境，因为人在轻松和谐的气氛中，更容易听取不同意见。高明的谈判者往往都是从中心议题之外开始，逐步引入正题。轻松和谐的谈判气氛，能够拉近了双方的距离，让双方把紧绷的神经放松下来。切入正题之后就容易找到共同的语言，化解双方的分歧或矛盾。在套近乎的同时，高明的谈判者会随着话题的不断深入，采取挤牙膏的方法，顺顺当当地使对方做出一个又一个的承诺，直到满足自己的所欲为止。

2化解冲突

虽然我们都在追求双赢，但不是任何问题都能达到双赢，通常当谈判陷入僵局的情况下，都是因为谈判者采取立场式的谈判方法。这时的情况只有一种：必须有一方作出一定的让步来达成协议。但这样，谈判就会变为一场意志立的较量，看谁最固执或者谁慷慨。这时，谈判就会陷入一场持久的僵局中，不利于双方以后的进一步合作。这时候，我们就需要淡化立场，而要追求利益的共同点，因为我们许多人在感情用事下，往往忽略了在双方对立的立场背后，既存在冲突的利益，还可能存在共同的或可以彼此兼容的利益。当然，让步的谈判并不等于是失败的谈判。在谈判中最忌讳的是随意作出不当的让步。有经验的谈判者会用对自己不重要的条件去交换对对方无所谓、但对自己却很在意的一些条件。这样的谈判才能是一个双赢的谈判。在这场谈判中中方况中方在货车质量上虽然只字未提索赔问题，但已为索赔说明了理由和事实根据，展示了中方谈判威势，我方对中方的这一招早有预料，因为货车的质量问题是一个无法回避的事实，我方无心在这一不利的问题上纠缠。我方的策略是尽量压低赔偿金额，中方对货车质量这一关键问题紧追不舍，我方有意日方转了话题，答非所问，但中方步步紧逼，我方步步为营，谈判气氛渐趋紧张。在谈判开始不久，就在如何认定货车质量问题上陷入僵局。随后我方代表在中方所提质量问题攻势下，及时调整了谈判方案，采用以柔克刚的手法，向对方踢皮球“不!不!对商检公证机关的结论，我们是相信的，我们是说贵国是否能够作出适当让步。否则，我们无法向公司交待。”我方作出让步，最后以每辆货车14万日元的价格达成一制协议。

3隐藏你的感情

在商务交往中，人的情绪高低可以决定谈判的气氛，如何对待谈判者的情感表露，特别是处理好谈判者的低落的情绪，甚至是愤怒的情绪，对今后双方的进一步合作有深远的影响。当然，我们期待谈判对手的感情泄露能有助于谈判的顺利进行。但个人的情绪是有一定的传染性。有时处理不当，矛盾激化，会使谈判陷入不能自拔的境地。双方为了顾及“脸面”而彼此绝不作出任何让步。结果双方之间很难再合作下去。因此，对待和把握谈判者的感情表露也是解决人的问题的一个重要方面。

4提出最佳选择

要想最快的达到谈判的目的，就需要做多方面的准备，比较好的方法是根据实际情况，提出多样选择方案，从中确定一个最佳方案，作为达成协议的标准。有了多种应付方案，就会使你有很多的余地。同时，你的最佳选择越可行，越切合实际，你改变谈判结果的可能性就越大。因为你充分了解和掌握达成协议与不达成协议的各种利弊关系，进而就比较好地掌握了谈判的主动权，掌握了维护自己利益的方法，就会迫使对方在你所希望的基础上谈判

价格虽然不是谈判的全部，但毫无疑问，有关价格的讨论依然是谈判的主要组成部分，在任何一次商务谈判中价格的商通常会占据70%以上的时间，很多没有结局的谈判也是因为双方价格上的分歧而最终导致不欢而散。

在这次谈判中，我深深体会到无论以何种条件成交，最重要的是要让对方感觉自己赢得了谈判，对方只有通过自己的努力把价格谈下来，才会相信这是你能承受的最低价格，否则即使你有三寸不烂之舌，对方也不会相信。再小的生意也要做长线，只有在对方心里平衡的前提下，你才会 无论以何种条件成交，最重要的是要让对方感觉自己赢得了谈判，对方只有通过自己的努力把价格谈下来，才会相信这是你能承受的有下次交易的机会，倘若你寸土不让，这次也许可以成交，但下次就会十分困难了，谈判桌上没有绝对的信任，即使你有极佳的客情。请记住，当对方猜不到你的底牌，而你又不能让价时，你很有可能错失下一次的交易机会。

简单说，作为卖方希望以较高的价格成交，而作为买方则期盼以较低的价格合作，这是一个普遍规律，它存在于任何领域的谈判中。虽然听起来很容易，但在实际的谈判中做到双方都满意，最终达到双赢的局面却是一件不简单的事情，这需要你的谈判技巧和胆略.索赔问题也不例外，赔偿方希望尽量降低索赔额，被赔偿方则希望尽可能多的获得赔偿。

一个优秀的谈判者，首先要有商人的精明，要意识到谈判并不是无休止地讨价还价，也不是要蛮横不讲理。谈判应是互惠互利的，没有胜败之定论，成功的谈判每一方都是胜者，谈判应是基于双方(或多方)的需要，寻求共同最大利益的过程，在这一过程中，每一方都渴望满足直接与间接的需要，但必须顾及对立的需要，谈判才能成功。

作为一名营销策划专业的学生，在不久的将来我们即将步入社会，面对众多的客户，我们将会有一场接着一场的谈判，这就需要我们掌握谈判技巧和掌控局面的本事。我们在平时就要锻炼自己和别人进行交流。为我们的以后做准备。

**推荐商务邀请函模板(精)二**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司：

由于我方项目的需求，特邀请贵公司专业顾问人员对我方项目进行实地考察，届时将与贵公司商议双方合作事宜。

考察日期：

考察人数：

考察内容：

所有考察费用由我方负担，考察人员的住宿条件将不低于三星级酒店的标准。

我方联系人：

联系方式：

请贵方予以确认并回复。

单位负责人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单 位 公 章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

年 月 日

商务邀请函二：[\_TAG\_h2]推荐商务邀请函模板(精)三

邀请人：

身份证号码：

住址：

联系电话：

邮箱地址：

被邀请人：

被邀请人护照号码为：

与邀请人关系：

美国住址：

联系电话：

邀请人邀请被邀请人于\*\*年\*\*月\*\*日到\*\*年\*\*月\*\*日来\*\*省\*\*商务洽谈x小时。

邀请单位签名：

\*\*年\*\*月\*\*日

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找