# 服装业商务谈判策划书 服装谈判策划书(3篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-08-05

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。服装业商务谈判策划书 服装谈判策...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**服装业商务谈判策划书 服装谈判策划书篇一**

对于当代大学生来说，在刻苦学习专业知识的同时，应不断提高综合素质和知识运用的能力。而商务谈判无疑就是一个很好的方式。再从国际大背景来看20某某年的金融危机的冲击，各国各企业之间为了最大维护自身利益的商务谈判也愈显重要。如何在商务谈判中抓住主动权已俨然成为各种经济业务的重点。而且在世界经济国家中占有重要角色的我国，与其他国家的经济往来也日益密切，如何在商务谈判中取得主动权变得尤为重要。而本次竞赛旨在运用模拟的商务谈判来提高我们大学生的实践能力与对专业知识的认知运用程度，提高大学生职业素质的培养，为以后职业生涯的成功做好铺垫。

二大赛背景

自20某某年中国加入wto已经有10个年头了，市场经济体制已经逐步完善，各种国内外经济往来也日益频繁，商情、商机、商战已经成为企业经营、发展、合作与销售中不可忽视的重要内容。兼备有理论、应用、操作技能的商务人才已安然成为各大企业竞相追逐的对象。

随着世界经济的发展，特别是经济全球化的日益加深，各国间的经济联系日益加强，商务往来早已不鲜见，商务谈判更是成为企业发展过程中必须面对的问题。

商务谈判识当事人之间为实现一定经济目的、明确相互义务关系进行协商的行为。认真研究谈判是取得成功的保证。商务谈判时一项及政策性、技术性、艺术性于一体的社会经济活动。而成功的商务谈判更是实现企业利益及达到双赢的关键。因而必要的商务谈判理论技巧可以是商务人员从容面对商务谈判活动，提高应变能力，增强社会适应性，提升个人气质、风度和魅力，使自己成为更有价值和竞争力的商务人才。在经济全球化日益加速的大背景下，必要的商务谈判理论和技巧越来越成为商务人员必备的利器。

三可行性分析

优势分析：

1)符合市场经济的需要与要求。培养有市场意识的人才。

2)根据我国高校大学生普遍缺乏实践知识的现状，此次大赛的宗旨与我国高校教育改革的初衷相符合，为提高大学生实践能力而努力。

3)附和经济与管理的理念，符合经管系学生的知识需要。

4)作为已经成功举办过一届商务谈判活动的我们，有了一定的经验积累，并且此次又有学生会就业创业部的加入，共同举办，更能夸大其活动的影响力。

5)本次大赛主要面向大一新生，所以能给已学习半年相关经济知识的大一新生熟悉相关专业知识的机会，与展示自己的平台。

6)经管系工管论坛和就业创业部正处在不断发展与成熟的阶段，有足够的活力于激情来举办此次活动，调动大家的积极性。

7)就业创业部的加入为我们带来了新鲜的活力，和学生会的合作有利于扩展活动的影响力，在活动场地的选择上我们也更有优势。

8)经费方面：由于这次面向全系的商务谈判是个学术性为主的活动，经费方面开支不大，并加上工管论坛在上学期有一定的积累，不用花费过多精力在经费方面，有更多充足的时间和精力把此次活动举办成功。

劣势分析：

1)我们学校的硬件设施不佳，比赛场地有一定限制。

2)对我们大一学生来说，经济来源有限，商务服装准备上存在一定困难。

3)我们位于南校区，与新校区的距离较远，不便进一步扩大大赛影响力。

4)时间比较紧凑，五月学校活动较多，可能发生冲突。

5)大一学生比较缺乏商务谈判相关知识和经验。

总结：关于此次商务谈判大赛的举行毋庸置疑利大于弊，而且面对我们的不足都是能克服的客观条件，所以我们相信只要我们有足够的激情与充分的准备一定能将此次大赛圆满举行成功。

四大赛口号

感悟商务谈判，领略商务风采，唇枪舌战中迸发智慧与理性的源泉。

五大赛简介

本次商务谈判哟湖南工学院经管系主办，湖南工学院工管论坛和学生会就业创业部承办及具体执行。

此次活动面向湖南工学院经管系全体学生，尤其是精通经济管理理论及其实践的学生。本次大赛旨在密切结合我国企业商务活动的实际，对现代商务谈判礼仪和谈判有关理论和特点的实战演练。通过本次活动，可以使学生初步掌握商务谈判的基本理论，运用商务谈判的常用技巧，熟悉商务谈判的各个环节，具备商务谈判能力并拓展商务视野，增强社会适应能力，成为高素质人才。

经管精英云集，专业老师莅临，工管论坛和就业创业部将本着精益求精的理念，竭诚打造一个传播世贸知识，传递经济动态的精彩平台。

六大赛宗旨

加强经管系学生的理论知识运用能力，是同学们通过此次活动了解商务谈判的基本知识与技巧。并且利用此次大赛加强各专业各班级，各社团之间的交流。为社团与学生会开辟一种新的合作方式，扩大我校影响力，也进一步弘扬与发展湖南工学院的社团文化。

七筹备工作

1、活动时间：4月23日---5月12日

2、活动地点：t型教室、四楼教室

3、前期准备：

(1)宣传工作大致分为以下四项：

一4月21日张贴海报pop宣传商务谈判有关事宜，号召全系所有同学积极参与或者观看比赛，并利用广播站宣布商务谈判的有关信息。

二4月22日召开论坛大会，号召论坛所有成员积极配合好宣传与动员工作，且当晚到各班上进行宣传。

三4月26日至27日向全校各大协会发出邀请，共同参与到活动中，并请其主要负责人担任评委或嘉宾。其中报名方式是班级组队报名，每队三人。宣传时要尽量详细，针对商务模拟谈判的内容、范围、注意事项与报名方式等进行说明。

宣传细则：

板报：前期宣传(4月21日)后期总结(五一后)共2张

宣传海报;全体大会(4月22日)全系宣传(22号)报名截止(23号)

初赛(28号29号)

中期宣传(公布复赛名单与时间30号)

复赛(5月7号)

后期宣传(公布决赛名单与时间五一后)：pop海报：表演赛(4月23日，吸引观众)

决赛(五一后公布某某巅峰对决)

每宣传一次用三张海报，宣传海报共12张，pop海报共6张

宣传资料：6张pop海报纸，6张板报纸，25张宣传红纸

吹塑纸：粉红色2张，蓝色1张，深红色1张

彩笔一盒

活动流程表打印(包括赛制规则，共20个班每班2张，共40张)

宣传小纸条(共六组，6张小纸，2张大纸)

到班宣传人员安排：

工本1-4班：人事部全体成员

国贸1-3班：公关策划部全体成员

国贸4-6班：宣传部全体成员

电商班：办公室全体成员

会计1-4班：财务部全体成员

会计5-8班：秘书处全体成员

(2)报名联络指导工作：

①4月23日晚在t2针对参赛队伍进行一次商务模拟谈判的演示，并邀请评委点评。谈判完毕后请评委对商务模拟谈判进行相关讲座，说明商务谈判中一些礼仪与策略方面的知识，以及让同学们更充分的理解这次活动。

演示赛基本流程：

时间、地点：4月23日19：0020：00;t2

1.相关知识讲座

2.主持人开场白以及简单介绍本次活动

3.演示赛开始

4.评委简单点评以及关于商务谈判相关知识讲解

5.现场提问

6演示赛结束，

②报名时间从4月20日起至4月23日截止，并于演示赛后进行抽签分组，告诉题目。

③从24号晚上起即与参赛选手保持联系，及时告知比赛时间，场地及有可能的变动。

(3)场地安排和申请

注：在比赛前提前预知t型教室利用情况，防止与上课、或其他协会组织活动在场地上起冲突。初赛由于队伍可能较多，所以设立在教学楼举行。

1活动中期的开展：

中期开展阶段需要与各队伍选手保持联系，在每场比赛开始与结束时都要及时发布并更新海报，以确保比赛进行的完整性。这个阶段，需要确认好各位评委嘉宾时间安排上的可能性，再做出合理安排。

2后期收尾

结尾工作如下：

①宣传部针对此次活动进行后续报道与总结

②财务部针对经费开销进行清算，核实与总结。

③人事部对论坛成员的表现进行考查，并针对表现优秀者予以表彰。

④网络小组及时对此次活动进行博客更新。

⑤fba内部召开总结大会且各部门对活动写出总结报告。

八活动流程

一、第一阶段初赛

时间：4月28日、29日晚6：309：30

地点：教学楼(分三个比赛场地，每晚六场比赛)

前期准备：1.海报宣传。

2.比赛会场的提前布置，道具的准备(计时牌、评分单，布置现场所需材料)。

3.23日晚上4示范赛上，通知各班代表抽签选题分组，初赛共10组20支队伍。

比赛现场：1.比赛时间设为45分钟，可视具体情况延时，最多五分钟。

2.每个队伍由三名成员组成，其主要职位分别为总经理、销售总监、财务总监。

3.比赛结果当场宣布，复赛内容另行通知，请晋级队伍注意海报通知。

比赛晋级：初赛共20支队伍，12支队伍晋级复赛。

二、第二阶段复赛

复赛时间：5月7日晚6：309：30

复赛地点：教学楼(分三个比赛场地，每晚两场比赛)

前期准备：

15月4号白天，利用海报，公布进入复赛的队伍及复赛时间地点，评委的名单。

25月4号白天，准备好比赛的道具(计时牌、评分单，布置现场所需材料等)。

35月4日晚上，各队代表以抽签方式抽取题目和谈判对手。抽签条如下：

a.题目b.题目c.题目d.题目e.题目f.题目

比赛现场：1.会场需在比赛前30分钟布置完毕。

2.各队伍应提前20分钟到场。

3.比赛时间设为45分钟，可视具体情况延时，最多五分钟。

4.每个队伍由三名成员组成，其主要职位分别为总经理、销售总监、财务总监。

5.比赛结果当场宣布，决赛内容另行通知，请晋级队伍注意海报通知。

比赛晋级：复赛共12支队伍，4支队伍晋级决赛。

三、第三阶段决赛

时间：5月11日晚6：309：30

地点：t型教室(一个场地，两场比赛，分两次进行)。

前期准备：1.5月8日白天，利用海报，公布进入决赛的队伍以及决赛时间，地点。

2.5月8号白天，利用海报，公布进入复赛的团队及复赛时间地点，评委的名单。

35月8号白天，准备好比赛的道具(计时牌、评分单，布置现场所需材料等)。

45月8日晚上，各队伍以抽签的方式抽取谈判场次和题目，抽签方式如下：

a.第一场甲方b.第一场乙方c.第二场甲方d.第二场乙方。(再由第一场、第二场代表上来抽取题目)

决赛现场：1.会场准备人员需在第八节下课后去布置会场(气球装饰，音响设备，黑板等)，需在6点半之前完毕。

2.各队伍应提前20分钟到场。

3.谈判时间设为45分钟，可视具体情况延时，最多五分钟。第一场结束前五分钟，第二组选手到前台候场。

4.每个队伍由三名成员组成，其主要职位分别为总经理、销售总监、财务总监。

5.比赛结束，主持人宣布大赛冠军、亚军、季军获选队伍名单。

6.由嘉宾颁奖，工作人员摄影留念。

7.理事长做总结词，宣布此次商务谈判圆满结束。

8会后整理：留下部分工作人员整理会场。

九.比赛流程

(一)背对背演讲(6分)：每方3分钟，一方首先上场(另一方回避)利用演讲的形式向观众和评委充分展示己方对谈判的前期调查结论，谈判案例例题的理解，切入点，策略。一方演讲之后退场回避，另一方上场演讲。演讲要求：介绍队名、所在学校专业、队员构成，初步展示和分析己方的优劣势，阐述本方谈判可接受的条件底线和希望达到的目标，介绍战略安排及使用战术。

(二)开局(10分)：双方面对面，一方发言时，另一方不能抢话，可以有一位选手也可以多位合作，向对方介绍己方的谈判条件，试探对方的谈判条件和目标，最好能获得对方的关键性信息，发言时，可以展示支持本方观点的数据、图表、道具和ppt等。

(三)中期阶段(20分)：此阶段为谈判的主体阶段，双方随意发言，但要注意礼节。双方在此阶段应该对关键性问题进行深入谈判，使用各种策略和技巧，寻找对方的不合理方面以及要求对方让步的方面进行谈判，不得纠缠与议题无关的话题。

(四)休局(6分)：1、谈判过程暂停，双方总结前面的谈判成果，队内讨论对方的条件，己方的底线和可以讨价还价的空间，有必要的话，修改原定计划。(3分。

2、局中点评：一位评委对双方前期表现分别进行点评，提示双方应采用的策略，提出1、2个问题让观众思考，为结尾留悬念。

(五)最后阶段(10分)：此阶段为谈判的冲刺阶段，双方回到谈判桌进行最后交锋，必须达成交易，在最后阶段尽量为己方争取最大利益，结果应保持长期合作关系，道别应符合商业礼节。

(六)加时赛(5分)：若双方在冲刺阶段没有达成交易，则休息一分钟后进入加时赛，必须达成交易，但进入加时赛的两队都会因拖延时间扣分。

(七)评委点评(5分)

十.评分细则

比赛采取100分制原则

①队名，口号，商务礼仪，气势(20分)

②临场发挥，思维敏捷(30分)

③整个过程中表现出的团队默契，语言的得体(20分)

④最终氛围，谈判技巧(20分)

⑤着装得体正式(10分)

附：评分中采取去掉一个最高分，一个最低分的原则，力求公平公正

商务礼仪

临场发挥

团队默契

谈判技巧

着装得体

某某某

某某某

某某某

十一人员安排

1活动顾问：何芳明、张雪瓶、张釉

2活动总负责：李晶、黄丽清

3主持人：(活动的主持与现场气氛的带动)

a示范赛：罗禅、谭志伟

b初赛：(4月28、29号)：

场地一：谭志伟

场地二：张秀芳

场地三：罗禅

c复赛：(5月6、7号)

场地一：张秀芳

场地二：谭志伟

场地三：李炜华

d决赛：(5月10号)：待定

4计时组、统分组：(每场、每阶段的计时)

a示范赛：黄婷、周婷婷

b初赛：场地一：杜云、刘艳

场地二：郭小聪、邓志林

场地三：伍磊、林志忠

c复赛：场地一：刘大飞、何乐龙

场地二：殷利、朱广林

场地三：林双莉、吴乔辉

d决赛：孔乾锐、邓志林

5临时小组：(负责突发事件的处理)

a示范赛：唐强、孙凯

b初赛：(28、29号)：

场地一：范书晗、刘帅

场地二：王好、赵碧兰

场地三：李晶、黄丽清

c复赛：场地一：王好、黄婷

场地二：郭小聪、杜云

场地三：李晶、梁栋

d决赛：苏梅、黄丽清

6后勤组：(场地的布置及清理工作)

a示范赛：郭红杏、魏茜、杨小林

b初赛：场地一：苏梅、唐强、孙凯

场地二：朱广林、殷利

场地三：孔乾锐、林双莉

c复赛：场地一：郭红杏、邓志林、孔乾锐

场地二：魏茜、杨小玲、刘艳

场地三：黄丽清、伍磊

d决赛：周婷婷、赵碧兰、黄婷

7礼仪组：(负责迎宾)

a示范赛：蔡慧、张秀芳

b初赛：场地一：魏茜、郭红杏

场地二：杨小玲、赵碧兰

场地三：杜云、周婷婷

c复赛：场地一：周婷婷、王好

场地二：赵碧兰、杜云

场地三：苏梅、林双莉

c决赛：罗禅、蔡慧

8秩序维护：(维护现场秩序，保持谈判的安定环境)

a示范赛：吴乔辉、刘大飞、邓志林、孔乾锐

b初赛：场地一：李炜华、唐强、孙凯

场地二：梁栋、朱广林、殷利

场地三：邓朝辉、孔乾锐、林双莉

c复赛：场地一：林志忠、邓志林、孔乾锐

场地二：孙凯、刘艳、魏茜

场地三：唐强、黄丽清、伍磊

d决赛：何乐龙、刘大飞、郭小聪

9外联组：秘书处及实践部全体成员(负责选手的联系与通知、评委及主持人安排、场地的申请)

10宣传组：宣传部全体成员(负责三次赛次的海报张贴、通知及后续报道)

11题目组：办公室及财务部全体成员(负责大赛的题目收集与整理)

12指导小组：由学长确定人员(负责商务谈判的全程指导)

十二评委嘉宾

a示范赛：何芳明、张釉、阳佩

b初赛：场地一：何芳明、毛玲姿、何志峰

场地二：张釉、刘娉婷、卢平

场地三：张雪瓶、阳佩、黄立宇

c复赛：场地一：曹露群、钟晓洁、范进

场地二：何芳明、张雪瓶、社团部副部长

场地三：卢平、毛玲姿、外联部副部长

d决赛：何芳明、张釉、何志峰、张雪瓶

十三奖项设立

1冠军、亚军、季军

2优秀团队

3最佳谈判手

4最佳组织奖

十四经费预算：

1、奖品费用

冠军价值两百

亚军价值一百

季军价值八十

优秀团队价值五十

最佳谈判手价值三十

最佳组织奖价值二十

荣誉证书3某13=39元

2、宣传费用

海报0.35某40=14元

宣传纸(a4打印)：100某0.2=20元

卡纸(pop)2某5=10元

笔2元

德芙巧克力20元、苹果50元

3、其它支出

矿泉水1.5某20=30元

杂费10元

总计：675元

十五注意事项

1、若在比赛当天，有队伍成员缺席20分钟以上者，则视为自动弃权，另一方赢得该场比赛的胜利，比赛继续进行。若某队伍有成员迟到10分钟以上，则由主持人宣布本场比赛推迟，下场比赛提前进行，待迟到的参赛者到来后再进行比赛，若比赛中参赛者20分钟后仍未到达现场，则由主持人宣布此队弃权。

2、若在比赛中场面失控，例如一方参赛者语言不得体情绪过于激动，出现谩骂现象者，主持人应立即出面调解，礼仪组协助协调参赛双方冷静下来。再如出现冷场等情况时，主持人须把握好尺度，及时缓和气氛。

3、若决赛当天出现停电或主持人话筒音响效果不好情况时，10分钟内不能解决问题则宣布推迟比赛，若20分钟仍不能解决，则宣布取消当天比赛，推迟到下一天。

4、若比赛当天会场喧哗，则由工管论坛所有成员一起协调并维护好当天场地的氛围并负责赛后的后勤工作。

5、若批的教室出现了问题，要准备其他的教室以备用或者推迟到下一天。

6、成立一个突发事件处理小组，协调活动进行。

策划方：湖南工学院工管论坛与学生会就业创业部

**服装业商务谈判策划书 服装谈判策划书篇二**

关于与家佳建材公司保健品项目合资合作的谈判计划书

家佳建材公司与我公司谈判保健品项目合资合作

主谈: 决策人: 财务顾问: 法律顾问:

我方核心利益:1、要求对方尽早签约和出资。2、要求乙方出资额度不低于50万元 3、保证我公司控股。

己方利益:解决合作问题，争取双方长期合作关系，获得利益。

己方优势: 我公司占已注册生产“茗品”牌野生苦丁茶，品牌和创意都十分不错，品牌效应在省内正初步形成。也已经拥有一套完备的策划、宣传战略。并且已经初步形成了一系列较为顺畅的销售渠道，销售状况良好，未来发展前景广阔，对方与我方无法达成合作将对其造成巨大损失。

我方劣势: 1、品牌的知名度还不够。2、缺乏足够的资金，需要吸引资金。

对方优势:经营建材生意多年，积累了一定的资金。准备用闲置资金进行投资。

对方劣势:对保健品市场的行情不甚了解，对苦丁茶的情况也只知甚少，需我公司对其产品提供了相应资料。

11月17日上午9:00~12:00，下午3:00~6:00为第一阶段;

11月18日上午9:00~12:00为第二阶段;

11月19日上午7:00---9:00为第三阶段。

第一、二阶段的谈判安排在公司12楼洽谈室。

第三阶段的谈判安排海口5#102国际大厦 海口市南海大道东95号，电话:

1、 战略目标:体面、务实地谈判保健品项目合资合作，进一步扩大宣传力度，提高品牌知名度，扩大生产规模的需要，并争取双方长期合作关系

原因分析:让对方尽快合作远比要求对方出资重要，迫切要求与对方的长期合作关系

2、己方报价:①品牌估算价值100万元人民币②现有的茶叶及制成品评估价值为80万元人民币③其它共120万元人民币(包括生产资料。宣传资料等)

3、利益目标:①保证我方的利益最大化。②利润分配问题:在对方投资在150万人民币的前提下，同意对方年收益率在20%以上的要求，但必须保持在25%以内。③各派一生产，宣传及销售顾问小组到对方公司提供生产，宣传及销售指导，并对其产品提供了相应资料。④风险分担问题:用50万元人民币购买茶叶险(保险费用可计入成本)。⑤最终使双方达成保健品项目合资合作，使双方实现共赢。

4、谈判底线:①要求对方出资额度为50万元人民币。②保证我公司控股。③由乙方负责进行生产，宣传以及销售。④争取对方与我方长期合作。

1、开局:

方案一:感情交流式开局策略:通过谈及双方合作情况形成感情上的共鸣，把对方引入较融洽的谈判气氛中

方案二:采取进攻式开局策略:营造高调谈判气氛，强调指出我方优势地位，要求对方出资额度不低于50万元人民币，保证控股，使我方处于主动地位

对方提出有关知名度不足、生产规模小的对策:

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前景与事实相结合原则:提出未来我方产品的趋势依据，并对现实销售情况进行剖析，

2、中期阶段:

①红脸白脸策略:适时将谈判话题从品牌知名度不足的定位上转移合资合作及长远利益上来，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，争取更大的投资，充分利用手中筹码，适当时可以退让出资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将会有巨大损失

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形式，否定对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:

4、最后谈判阶段:

1、 把握底线:

2、 埋下契机:

3、 达成协议:

相关资料: 相关法律资料:

《中华人民共和国合同法》、《经济合同法》《国际合同法》、《国际货物买卖合同公约》

备注:《合同法》违约责任:

**服装业商务谈判策划书 服装谈判策划书篇三**

一、谈判主题

1、主题：关于沃尔玛超市湖州店和湖州百年老店周生记谈判

2、背景：鱼米之乡，丝绸之俯的湖州，盛产各式各样的很多小吃，例如丁莲方千张包子、周生记馄饨、周生记鸡爪、诸老大粽子等，其中以\"江南第一爪\"周生记鸡爪最为有名，最受当地百姓喜爱，以此作为特产赠送亲朋好友。沃尔玛超市湖州分店针对湖州消费人群的需要，特开出专柜，湖州特产礼品柜台，采购周生记的鸡爪。

二、谈判人员组成

1、首席谈判代表：掌控谈判全局，监督谈判程序，把握谈判进程;组织协调专业人员和谈判团队的意见，决定谈判过程中的重要事项，有领导权和决策权;汇报谈判工作，代表单位签约。

2、商务代表：即专业谈判人员，阐述己方谈判的目的和条件，了解对方的目的和条件，找出双方的分歧和差距;与对方进行商务谈判细节的磋商;向首席代表提出谈判的基本思路和财务分析意见;修改草拟谈判文书的有关条款。

3、法律代表：确认对方经济组织的法人地位，监督谈判在法律许可的范围内进行，检查谈判文件的合法性、真实性和完整性，草拟相关的法律文件。

4、财务代表：对谈判中的价格核算、支付条件、支付方式、结算货币等与财务相关的问题进行把关。

5、技术代表：负责对有关生产技术，食品安全检测，质量标准，产品验收，技术服务等同题的谈判，也可为谈判中的价格决策做技术顾问。

6、记录员：准确、完整、及时地记录和整理谈判内容。

三、谈判目标

1、价格目标：周生记鸡爪市场价格24元/斤，我方期望价格17元/斤，底线价格22元/斤;若按只算，市场价格2元/只，我方期望价格1.5元/只，底线价格1.8元/只;若按盒装12只/盒，期望价同上。

2、交货期目标：我方对订单的要求非常高，订单一旦发出去，供应商必须在二十四小时之内按照订单上面的数量发货。如果不能，必须在二十四小时之内给予回复，我方会重新下订单。

3、付款方式目标：采用分批交货、分批付款的方式，每批支付的金额只是合同总金额的一部分。

4、数量目标：我方采用大批量购买，可以规定一定的溢短装条款;将数量和价格挂钩。分为两种数量要求，盒装和散装，并确保每盒个数一致，单价和散装一致性。

5、质量目标：所有食物生产日期必须是当天24小时之内，保证其新鲜程度。每只鸡爪都采用真空包装的形式，包装上要标注明百年老店周生记的防伪识别标志、生产日期、保质期、厂商等基本信息，且选择大小、重量接近的鸡爪包装，方便按个或盒来促销。

四、谈判程序及策略

1、谈判议题先后顺序

高度关注 h 商品价格 商品数量

商品质量 社会反应

商品数量 商品价格 中度关注 m 商品包装 商品质量

社会反映 商品包装 低度关注 l 对方能力 对方能力

我方价格问题对对方商品质量，我方商品包装对对方商品数量，我方商品质量对对方社会反应，我方商品数量对对方商品价格。

2、开局阶段策略

方案一：协商式开局策略。以协商、肯定的语言进行陈述，使对方对我方 产生好感，便于双方对谈判的理解，产生\"一致性\"的感觉，从而使谈判双方在 友好、愉快的气氛中展开谈判工作。由于双方过去没有商务上的往来，第一次接触，希望有一个好的开端。要多用外交礼节性语言、中性话题，使双方在平等、合作的气氛中开局。姿态上应该不卑不亢，沉稳中不失热情，自信但不自傲，把握住分寸，顺利打开局面。

方案二：进攻时开局策略。营造低调谈判气氛，指出我方的优势，令对方产生信赖感，使我方处于主动地位。

报价阶段策略

3.1报价先后顺序的确定

报价时机策略中采取先报价策略，在谈判力相当或强于对方的谈判中，先报价，有利于我方划定一条基准线，最终协议将在这个范围内达成，同时还会有利于我方掌握成交条件。

3.2报价策略的选择

采用价格起点策略，先提出一个低于我方实际要求的价格作为谈判的起点，在谈判过程中以让利来吸引卖方，试图从价格上先击败参与竞争的同类对手，然后与卖方进行真正的谈判，迫使其让步，达到自己的目的。

同时采用差别报价策略，针对客户性质、购买数量、交易时间、支付方式等方面，采取不同的报价策略，尤其对新顾客，为开拓新市场，可以给予适当让价。

3.3讨价还价阶段策略

采用投石问路技巧，我方有意提出一些假设条件，通过对方的反应和回答来琢磨对方的意向，抓住有利时机达成交易，，弄清对方虚实，尽可能得到一些通常不易获得的资料，例如，\"如果我们购买的数量增加一倍，你方的价格是多少?\"，\"如果我们提供包装材料，你方的价格是多少?\"，\"如果我方承担运输费用，你方的价格是多少?\"

4、让步的幅度设计

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。我方作为买方，相对卖方而言可以做出递增式小幅度让步。虽然在让步，但要让对方明确，我方的让步幅度是越来越小了。在内容上，采取批量订货，我方可以扩大购买力度。明确我方可以和对方达成长期合作伙伴。在支付方式上，可以改分期付款为一次性结清等。

5、谈判总体策略

采用先苦后甜策略，想要周生记在价格上给些折扣，但又估计自己如果不在数量上做相应的让步，对方恐怕难以接受这个要求。除了价格外，同时在其他几个方面提出较为苛刻的条款，作为洽谈的蓝本，如单位鸡爪的重量、运输条件、交货期限、支付条件等方面。在针对这些条款进行讨价还价的过程中，有意让卖方感到，我方愿意在其他多项交易条件上做出让步，迫使卖方在价格上让步。

五、谈判的优劣势分析

1、我方优劣势

1.1优劣：

品牌知名度高，进入沃尔玛超市，意味着品牌信誉度与美誉度的进一步提高，销售量的增加。我方不向供应商收取回扣，不收取进场费，并且同供应商一起分析成本结构，帮助供应商改进工艺，提高质量，降低劳动力成本，控制存货，共同找出降低成本的有效途径。

资产实力强，沃尔玛是大型仓储超市，是一个资产超过20\_\_亿美元的公司，具有很强的规模经营优势，并且注重节省开支，致力于降低经营成本，使其更具有竞争力。为重要供应商提供合理货物摆放空间，并且还允许供应商自行设计，布置自己商品的展示区，旨在营造一种更具吸引力，更具专业化的购物环境。

1.2劣势：

沃尔玛采取天天平价，让利销售，特惠商品，给供应商提供的报价偏低。

对方优劣势

2.1优势

周生记鸡爪作为湖州特有的小吃，每天都会供不应求，消费者对鸡爪的评价很高。

2.2劣势

在湖州市区仅三家周生记零售实体店，并且只销售当天的熟食卤味包括鸡爪，作为特产送礼不便，所放时间不持久。

交通不便，店门口没有停车场，不方便消费者停留。

特产仅湖州地区比较知名，知名度不够普及。

业务不够多。

宏观市场环境分析

零售业是一个残酷的行业。在过去的30年里，几乎没有哪个行业像零售业这样发生了如此巨大的变化，每一次的销售规划、定价和促销决定都被竞争者模仿。如今各大菜市场规范化，收取农民摊位费，使得菜场农民的菜不再便宜，菜市场的营业时间不如超市长，满足不了下班晚的城市白领，超市的普遍普及，促进了市民消费水平，而随着各大超市的成立，市场逐渐多元化，竞争压力可想而知。

六、谈判时间

1、了解，选择工作日的上午，此段时间，可以清楚了解到对方生产工作状况等方面。

2、洽谈，选择当月末或下月初，此段时间，公司已生成公司财务报表，对公司各项财务指标能有所掌控，便于了解本公司财务状况，且有利于对方了解我方的销售指标、营业收入指标等。

3、签约，选择周五的晚饭时间，此时间正好是一周工作最后时间段，考虑对方急于完成工作去享受双休，有利于我方条件达成。

七、谈判地点

1、了解，选择对方周生记的生产场地，我方前往人员由商务代表、技术代表、记录员组成，主要了解对方生产量，安全环保监控，食品的新鲜程度等。

2、洽谈，选择我方沃尔玛的特产礼品展示柜台以及销售部，有请对方来观察我方为对方设置的销售礼品展示专柜，以及到销售部了解我方销售情况，特派商务代表、财务代表、销售部经理、记录员接待。

3、签约，选择环境优美，条件优越，具有古色古香的酒店，巧妙布置会谈场所，安全舒适、温暖可亲的心理感受，不仅能显示出我方热情、友好的诚恳态度，也能使对方对我方诚恳的用心深表感谢，我方人员由首席谈判、商务代表、法律代表、记录员组成。

八、谈判应急方案

1、策略方面(若我方已经退让到底线，但对方不满意，坚持要更多的让步情况)：采取迫使对方让步策略或阻止对方进攻策略。

1.1迫使对方让步策略：

利用竞争，坐收渔利策略。制造和利用竞争永远是谈判中迫使对方让步的最有效的武器和策略。我方可以把所有可能的卖主请来，例如周生记最大的竞争同行丁莲芳、朱老大，同他们讨论成交的条件，利用卖者之间的竞争，各个击破，为自己创造有利的条件，利用卖者之间的竞争，使买者得利。具体方法有：邀请几家卖主参加集体谈判，当着所有卖主的面以有利于我方的条件与其中一位卖主谈判，以迫使该卖主接受新的条件。因为在这种情况下，卖主处在竞争的压力下，如不答应新的条件，怕生意被别人争去，便不得不屈从于我方的意愿。

1.2阻止对方进攻策略：

如果谈判过程中，对方不断进攻，锋芒毕露、咄咄逼人的话，我方可以采取疲劳战术，目的在于通过多个回合的拉锯战，使这类谈判者疲劳生厌，以此逐渐磨去锐气;同时也扭转了我方在谈判中的不利地位，等到对手精疲力尽，头昏脑胀之时，我方即可反守为攻，促使对方接受我方的条件。如果我方确信对方比自己还要急于达成协议，那么运用疲劳战术会很奏效的。

2、成员方面(如果我方确定的谈判成员由于某些原因不能按时到达，应该由谁替代;谈判进行中，由于某人身体不适或出现意外而不能继续谈判，谈判组内人员如何相互兼职)

成功的谈判需要团队集体的智慧和成员的默契配合，所有团队的合作和分工尤为重要。

2.1主谈和辅谈的合作与分工，相互沟通进程，保持进度，掌控整个局面，安排人员分配，遇到突发情况及时解决。

2.2\"前台\"和\"后台\"的合作与分工，\"前台\"是直接参加谈判的人员，\"后台\"是指为前台出谋划策和准备材料、证据的人员。如果\"前台\"有情况，\"后台\"补上。

2.3其他的合作与分工，商务条款中选择商务人员，技术条款中选择技术人员，法律条款中选择法律人员，财务条款中选择财务人员，尽量不交叉，达到最优化。

九、准备的信息资料和文件

1、谈判企业自身的情况

作为美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁零售商，沃尔玛在全球共开设了7899家商场，分布在16个国家，员工总数200多万人，每周光临沃尔玛的顾客有两亿人次，是最有实力的零售商。由小镇起家到区域霸主，最终做到美国经历了一条漫漫国际路。超市以天天平价，让利销售，特惠商品为特色。

2、谈判对手的情况

周生记是江南一带颇具盛名的传统小吃店，其中卤汁鸡爪被誉为\"江南第一爪\"，已经打出了牌子。获得\"浙江省优质放心食品\"、\"全国绿色餐饮企业\"、\"全国百家消费者放心单位\"等荣誉。对方想借沃尔玛平台打开更多的市场。

3、谈判人员有关的信息

本谈判小组由六人组成，详细见以上第二大点，他们具备良好的素质和能力。谈判人员具有很高的团队意识，观察判断能力抢，具有灵活的现场调控能力，巧妙的语言表达能力，高度的自信心，心理承受能力强，注重礼仪礼节

谈判人员来自不同部门，可以达到知识互补，性格协调，分工明确的效果。首席谈判代表选择更为谨慎，要求具备全面的知识，果断的决策能力，较强的管理能力，具备一定的权威地位。

4、竞争对手的相关情况

湖州共有物美、乐购、农工商、大润发、星火、浙北，还有邻家超市老大房等超市，其中以浙北超市为龙头，垄断湖州地区，浙北超市是湖州当地名营企业浙北集团旗下，在湖州扎根最久，每个超市设点为城市最繁华区，在湖州老百姓心中有良好的口碑，大多数的湖州市民都有浙北大厦的消费卡。但浙北大厦的消费价位比同等超市消费价位略高。

5、政府相对政策法规等

当地政府鼓励本地特色小吃对外拓展，带动当地旅游产业。根据《采购法》采购人可以根据采购项目的特殊要求，规定供应商的特定条件，但不得以不合理的条件对供应商实行差别待遇或者歧视待遇。

十、模拟谈判

(一段模拟对话，例如如何价格运用语言表达语句、策略)

我方：\"这个柜台就是专门为贵单位精心设计的。如果你们不满意的话，我们可以协商修改布局。\"

(采用换位思考，涉及有利条件的时候强调对方\"你\")

对方：\"感谢你们考虑的如此周到。\"

我方：\"此柜台是经过市场调研，最醒目且销量最好的位置。而且我们沃尔玛不收取任何进场费，你看进价是否能再低点?\"

(采用借助式发问，借第三方影响对方判断。并且采用退一步进两步的原则。)

对方：\"如果你们能再多20%的进货量，我们可以考虑单价降低。\"

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