# 如何写商务谈判策划书范文汇总(2篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2025-02-16

*如何写商务谈判策划书范文汇总一解决汽轮机转子毛坯延迟交货索赔问题，维护双方长期合作关系二、 谈判团队人员组成主谈：胡达，公司谈判全权代表;决策人：贺宇翔， 负责重大问题的决策;技术顾问：陶佳，负责技术问题;法律顾问：张伟燕，负责法律问题;三...*

**如何写商务谈判策划书范文汇总一**

解决汽轮机转子毛坯延迟交货索赔问题，维护双方长期合作关系

二、 谈判团队人员组成

主谈：胡达，公司谈判全权代表;

决策人：贺宇翔， 负责重大问题的决策;

技术顾问：陶佳，负责技术问题;

法律顾问：张伟燕，负责法律问题;

三、双方利益及优劣势分析

我方核心利益：1、要求对方尽早交货

2、维护双方长期合作关系

3、要求对方赔偿，弥补我方损失

对方利益：解决赔偿问题，维持双方长期合作关系

我方优势： 1、我公司占有国内电力市场1/3的份额，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、在法律上有关罢工属于不可抗力范围这上点对对方极为有利，对方将据此拒绝赔偿

2、对方延迟交货对我公司已带来的利润、名誉上的损失

3、我公司毛坯供应短缺，影响恶劣，迫切与对方合作，否则将可能造成更大损失

对方优势： 1、法律优势：有关罢工属于不可抗力的规定

2、对方根据合同，由不可抗力产生的延迟交货不适用处罚条例

对方劣势： 属于违约方，面临与众多签约公司的相关谈判，达不成协议将可能陷入困境

四、 谈判目标

1、 战略目标：体面、务实地解决此次索赔问题，重在减小损失，并维护双方长期合作关系

原因分析：让对方尽快交货远比要求对方赔款重要，迫切要求维护与对方的长期合作关系

2、 索赔目标：

报价：①赔款：450万美元

②交货期：两月后，即11月

③技术支持：要求对方派一技术顾问小组到我公司提供技术指导

④优惠待遇：在同等条件下优先供货

⑤价格目标：为弥补我方损失，向对方提出单价降5%的要求

底线：①获得对方象征性赔款，使对方承认错误，挽回我公司的名誉损失

②尽快交货远以减小我方损失

③对方与我方长期合作

五、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：营造低调谈判气氛，强硬地指出对方因延迟交货给我方带来巨大损失，开出450万美元的罚款，以制造心理优势，使我方处于主动地位

对方提出有关罢工属于不可抗力的规定拒绝赔偿的对策：

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、法律与事实相结合原则：提出我方法律依据，并对罢工事件进行剖析

对其进行反驳

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，适时将谈判话题从罢工事件的定位上转移交货期及长远利益上来，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，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

六、准备谈判资料

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》、《经济合同法》

备注：

《合同法》违约责任

第一百零七条 当事人一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定的,应当承担继续履行、采取补救措施或者赔偿损失等违约责任

联合国《国际货物买卖合同公约》规定：不可抗力是指不可抗力是指不能预见、不能避免并不能克服的客观情况

合同范同、背景资料、对方信息资料、技术资料、财务资料(见附录和幻灯片资料)

八、 制定应急预案

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、 对方承认违约，愿意支付赔偿金，但对450万美元表示异议

应对方案：就赔款金额进行价格谈判，运用妥协策略，换取在交货期、技术支持、优惠待遇等利益。

2、对方使用权力有限策略，声称金额的限制，拒绝我方的提议。

应对：了解对方权限情况，“白脸”据理力争，适当运用制造缰局策略，“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，来突破缰局;异或用声东击西策略。

3、对方使用借题发挥策略，对我方某一次要问题抓住不放。

应对: 避免没必要的解释，可转移话题，必要时可指出对方的策略本质，并声明，对方的策略影响谈判进程。

4、对方依据法律上有关罢工属于不可抗力从而按照合同坚决拒绝赔偿。

应对：应考虑到我方战略目标是减小损失，并维护双方长期合作关系，采取放弃赔偿要求，

换取其它长远利益。

5、若对方坚持在“按照合同坚决拒绝赔偿”一点上，不作出任何让步，且在交货期上也不作出积极回应。则我方先突出对方与我方长期合作的重要性及暗示与我方未达成协议对其恶劣影响，然后作出最后通牒。

**如何写商务谈判策划书范文汇总二**

1. 下列有关谈判气氛论述中，正确的是( )

a. 谈判开始瞬间的影响最为强烈，此后，气氛波动有限

b. 当双方走到一起准备谈判时，气氛就已形成

c. 双方见面时的寒暄同样能决定谈判气氛

d. 谈判人员的大脑运动是决定气氛的实质内容

正确答案: abd

2. 制定商务谈判策略的制定方式主要有。

a. 仿照

b. 复制

c. 组合

d. 创新

正确答案: acd

3. 国际经济贸易活动中解决争端的普遍的、基本的方式是( )

a. 第三方协调

b. 仲裁

c. 诉讼

d. 贸易报复

正确答案: bc

4. 运用无声语言技巧应注。

a. 谈判者应根据实际情况谨慎机智地识别和应付各种问题

b. 弄清无声语言运用的场合、时间和背景

c. 善于观察

d. 随机应变

正确答案: abc

5. 谈判人员经常参加各种各样的社交活动。在日常交往中，需要注意的礼节包括：

a. 遵守时间

b. 尊重老人和女生

c. 尊重风俗习惯

d. 举止得体

正确答案: abcd

6. 谈判的行为主体和关系主体二者之间的区别是。

a. 谈判的关系主体直接承担谈判的后果，而行为主体不一定承担谈判后果;

b. 谈判的行为主体必须是有意识、有行为的自然人，而谈判的关系主体既可以是自然人，也可以是国家、组织或其他社会团体;

c. 无论是何种谈判关系主体的意志和行为，都需要借助于谈判的行为人来表示或进行;

d. 在谈判的关系主体与行为主体不一致的情况下，谈判的行为主体只有正确反映谈判关系主体的意志，所发生的谈判行为才是有效的。

正确答案: ab

7. 选择正确的答案：谈判气氛的营造应该服从于：

a. 谈判者的性格特征

b. 谈判的方针策略

c. 谈判的实力对比

d. 谈判双方长期合作目标

正确答案: bd

8. 要满足自我实现的需要，就要在进行商务谈判时力求做好。

a. 必须较好地利用谈判者的生理需要

b. 尽可能地为商务谈判营造一个安全的氛围

c. 要与对手建立起一种信任、融洽的谈判气氛

d. 在谈判时要使用谦和的语言和态度，注意满足对手尊重和自尊的需要

e. 对于谈判者的最高要求，在不影响满足自己需求的同时，也应尽可能地使之得到满足

正确答案: abcde

9. 谈判议程的内容包括( )

a. 模拟谈判

b. 时间安排

c. 确定谈判议题

d. 确定谈判人员

正确答案: bc

10. 成功谈判者应该具备的心理素质有：。

a. 崇高的事业心、责任心

b. 坚忍不拔的意志

c. 以礼待人的谈判诚意和态度

d. 良好的心理调控能力

正确答案: abcd

11. 商务谈判的作用有。

a. 有利于促进商品经济的发展

b.

有利于加强企业间的合作

c. 有利于提高谈判人员的应变能力

d. 有利于促进我国对外贸易的发展

正确答案: abd

12. 口头谈判的优点有：。

a. 有利于谈判双方当面提出条件和意见

b. 便于谈判者察言观色，掌握心理

c. 便于施展谈判技巧

d. 缩短谈判时间

正确答案: abc

13. 还盘的具体方法有( )

a. 询问对方的交易条件

b. 拒绝成交

c. 请求重新发盘

d. 修改发盘

正确答案: cd

14. 下列情况哪些可说明该方谈判实力强?

a. 该方对交易内容与交易条件满足程度较高

b. 该方对商业行情了解程度高

c. 该方企业商业信誉好，社会影响大

d. 该方谈判技巧高

正确答案: abcd

15. 下列选项中，不是制定商务谈判策略的核心与关键步骤的有。

a. 寻找关键问题

b. 确定目标

c. 形成假设性解决方法

d. 拟定行动计划方案

正确答案: abd

16. 商务谈判的谈判阶段，包括以下环节：

a. 准备

b. 开局

c. 磋商

d. 协议

正确答案: bcd

17. 在商务谈判中，谈判成功应重视的价值标准有：

a. 成本优化标准

b. 目标实现标准

c. 战略战术标准

d. 人际关系标准

正确答案: abd

18. 如何建立和谐的洽谈气氛?

a. 要塑造良好的第一印象

b. 营造洽谈气氛不能靠故意做作

c. 开局目标：思想协调

d. 说说谈判的有关事项

正确答案: abc

19. 平等地对待对方可以避免僵局的发生，具体做法有。

a. 把自己放在别人的位置上看问题

b. 不要因为自己的问题去责备别人

c. 讨论各自的认识

d. 保全面子，使你的建议与他们的价值观相符

正确答案: abcd

20. 如何有理有谋地让步?

a. 有原则地让步

b. 有步骤的让步

c. 有方式的让步

d. 有风度地让步

正确答案: abc

21. 提出报价时应注意。

a. 报价要非常明确

b. 报价要非常果断，毫不犹豫

c. 报价时不必做过多的解释和说明

d. 给对方留有讨价还价的余地

正确答案: abc

22. 因缺乏交流形成的障碍主要有：。

a. 没有听清讲话的内容

b. 没有理解对方的陈述内容

c. 枯燥呆板的谈判方式

d. 不愿接受已理解的内容

正确答案: abcd

23. 以退为进的手法主要表现在。

a. 替己方留下讨价还价的余地

b. 不要让步太快

c. 让对方先开口说话

d. 不要做无谓的让步

正确答案: abcd

24. 谈判中迂回入题的方法有( )

a. 从题外话入题

b. 从“自谦”入题

c. 从确定议题入题

d. 从询问对方交易条件入题

正确答案: ab

25. 正确运用谈判语言技巧的原则：。

a. 客观性原则

b. 针对性原则

c. 逻辑性原则

d. 隐含性原则

e. 规范性原则

正确答案: abcde

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！