# 最新商务洽谈邀请函模板简短(7篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-04-23

*最新商务洽谈邀请函模板简短一乙方：甲、乙双方经友好协商。甲方委托乙方为甲方拥有的安顺市新大十字天河购物广场经营管理提供服务。根据《中华人民共和国合同法》等相关法律法规的规定，甲乙双方在平等、自愿、公平和诚实信用的基础上，就委托事宜订立本合同...*

**最新商务洽谈邀请函模板简短一**

乙方：

甲、乙双方经友好协商。甲方委托乙方为甲方拥有的安顺市新大十字天河购物广场经营管理提供服务。根据《中华人民共和国合同法》等相关法律法规的规定，甲乙双方在平等、自愿、公平和诚实信用的基础上，就委托事宜订立本合同(以下简称本合同)。共同遵照执行。

第一条 委托服务项目的标的

甲方拥有安顺市新大十字天河购物广场负一层、一层、二层、三层、四层建筑面积约 11200平方米房屋的所有权(“物业名称”的准确面积、具体范围及可招商经营部分参见附件一之红线标注部分)，该购物广场经营范围包括(但不限于);日用百货、眼镜、床上用品、工艺美术品、玩具、皮革制品、鞋帽、服装、餐饮等(具体项目以甲方营业执照的经营范围为准)。

第二条甲方委托乙方服务的主要事项

乙方为甲方提供委托管理的方式为：乙方委派总经理，招商总监，营运总监，企划总监各一名与甲方董事长及甲方委派的行政总监，财务总监七人共同组成管理委员会，对天河购物广场进行经营管理。

(一) 对甲方原来作的商场品牌布臵作调整，对本物业商业建筑

(二) 组织企划宣传部门做出宣传策划方案并具体实施

(三) 对双方协商同意的品牌进行招商并实施开业筹备工作 对商场开业后实施商业经营管理

第三条乙方权利与义务

(一)本购物广场公司总经理，招商总监、营运总监、企划总监由乙方派任;董事长及行政总监，财务总监由甲方派任。其它人员在规定的期限内聘用完毕。

(二)公司为总经理负责制，依据公司管理规定在授权范围内行使权力。总经理代表公司洽谈与本公司经营管理有关的合同在甲方同意后由乙方对外签约决策权，如低于甲乙双方商定的招商条件的，需征得甲方同意。

(三)乙方需向甲方报送本合同第二条中所列各期服务计划及主要内容(见附件二)

(四)总经理应于开业前逐年向甲方提供年度经营计划及财务预算。经甲方核定后，乙方可在既定年度经营计划及财务预算内，自行执行各项工作及支配预算。

第四条 乙方的陈述和保证

(一)乙方依法设立、在本合同期内有效存续;

(二)乙方具有必要的权利签署本合同并履行其项下的义务;

(三)乙方(含所委派)的人员，在甲方委托范围内，以甲方的名义从事的任何经营管理活动，遵守国家法律、法规、符合工商、税务。公安、物价等行政部门要求;

(四)乙方不存在任何未向甲方披露的，可能影响本合同履行的现有债务;

(五)乙方在本合同签署之前的经营期间内无违法经营行为，未受到有关主管部门或任何有权机关的行政处罚;但不影响到本合同的正常履行除外;

(六)乙方目前不存在任何未结的以其为被告、被申请人、被处罚人的诉讼、仲裁或行政处罚程序。但不影响到本合同的正常履行除外;

(七)乙方在收到甲方提交的并需回复文件，须在收到之日起3个工作日(特殊情况加以说明或双方谅解除外)内给予甲方回复。确保各项工作顺利执行。否则，甲方则视为乙方同意该文件意旨执行工作。

第五条， 甲方权利义务

(一)有权知道并了解乙方各期工作主要内容及工作制度。

(二)审核并通过乙方所制定的财务预算方案、经营管理制度、工作计划及流程。

(三)为配合乙方完成本项目的评估调研和制定相应方案，甲方应在本合同生效后10日内向乙方如实提交下列数据及资料;

1，本合同下委托管理事项有资产清单(包括中央空调、水电气、监控、信息等相关营运设备设施)，并应经甲、乙双方对上述资产在交接时的状况进行确认。

2，本项目的组织机构代码证、营业执照、税务登记证、消防验收合格证明等相关资料;

(四)及时支付关于装修设计、营销策划实施及招商洽谈等位本项目招商及准备开业的各项必要费用，保障乙方的招商及经营管理工作正常运行。

(五)甲方排任到公司的工作人员，必须全力配合公司总经理的工作，做好保障工作。

(六)甲方按工作开展的需求向乙方提供;办公场地、办公设备(包括办公桌椅、电脑1台/人、打印机、复印机、国内直线电话、文件柜等)，开展业务所需办公文具，总经理用车一辆。商务用车一辆。

第六条 甲方的陈述和保证

(一)甲方依法设立、在本合同期内有效存续。

(二)甲方具有必要的经营资格和权利签署本合同并履行本合同下的义务;

(三)甲方保证对合同下委托乙方之市调定位、招商代理及经营管理的本项目拥有完整的、合法的、独立的使用权并有权对外出租，不受任何第三方的非法干扰。

(四)甲方保证对本合同下委托乙方之市调定位，招商代理及经营管理的本项目的相关附属设施设备享有完整的所有权，能够充分满足奥特莱斯经营需要且不影响乙方正常经营;

(五)甲方将向政府有关部门取得经营商品零售业务所需的执照、批准或许可，且该执照、批准或许可在本合同期间内将是持续保持有效的：

(六)甲方不存在任何未向乙方披露的、可能影响本合同履行的现有的债务;

(七)甲方在本合同签署之前的经营期间内无违法经营行为，未受到有关主管部门或任何有权机关的行政处罚：

(八)甲方目前不存在任何未结的、可能影响本合同的履行的以其为被告、被申请人、被处罚人的诉讼、仲裁或行政处罚程序;

(九)甲方与其现有员工或以往员工不存在任何未向乙方披露的现存的劳动争议纠纷，可能影响本合同的履行：

(十)甲方签署与履行本合同，在本合同签署前、签署时及本合同期限内，按时向乙方提供所有有关的文件、材料，并保证上述文件、资料是合法、真实、准确和完整的，不存在任何虚假记载、误导性称述或重大遗漏;

(十一)甲方在收到乙方所提交并需回复文件，必须在收到之日起三个工作日(特殊情况加以说明或双方谅解除外)内给予乙方回复，以保证不影响工作之执行;否则，乙方则视为甲方同意该文件并按该文件意旨执行工作：

(十二)甲方按乙方所需求的工作进度全面协调建筑、装修及相关审批工作，按本合同约定的阶段完成各项基础工作。在全面招商阶段完成主体基建工程以及达到开业所需的全部条件。

第七条 服务费用

(一)乙方经营管理期的服务费用分为两部分：固定费用加招商提成奖励(经营利润提成奖励)。

1、月固定费用每月四 万元整，甲方须全额支付乙方。甲方向乙方支付的固定费用包括乙方向其派驻人员支付的薪金、福利、房租、移动通讯费。

2、招商提成奖励:除甲方已经招到的品牌外，甲方对乙方招到的品牌按照品牌价值分别按照1.5万元及7千元及3千元支付招商提成奖励。(详见附件三)

3、经营利润提成奖励：合同约定购物广场第一年合同约定的租赁或者扣点总利润800万元/年为起点，合同期内每年度的利润递增50万元指标为基本标准。在保证甲方的基本收益的情况下。乙方得高出基本利润部分的 50%作为利润分成。

第八条 利润分配

1，公司每年12月30号进行一次财务审计确定可分配利润并进行一次性分配

2，公司经营所需而使用的水、电、通信、经营管理、广告、工资、税收等费用均列入成本

3，公司每年广告费用按预算使用，原则上不高于50万元。其余各项成本费用由乙方在每合同年年初，以书面形式上报董事会。董事会批准后方可执行。

4，开业前进行的内装修，房屋外装修、消防、暖气设施、自动扶梯不计入合作公司折旧成本。开业后重新进行的内装修招牌分年折旧进入公司经营成本，

5，甲方负责消防设施验收，安装中央空调、电扶梯、观光梯和经营的电力配套。如需增容由甲方负责，并负责由其统一管理。

6，甲方保障房屋的使用安全，发现问题及时维修，对顶地、墙及强弱电线路一次性交工，开业后发生的维修费用计入合作公司成本 7， 合作公司的组织架构和工资标准为：(详见附件四)

8， 购物广场发生的欠、贷款及利息由甲方组织资金偿付。乙方不负担任何责任。

9. 未经甲方书面同意，乙方不得利用安顺市天河购物广场有限责任公司对外借款、对外担保、向外抵押。否则由此产生的一切后果由乙方承担。同时乙方作为单一经营管理方也不承担合作公司所产生的一切债务关系。

第九条 合作期满或合作期内终止的资产处理：

1. 合同期满，经甲、乙双方确定终止继续合作的，房屋及相关设施、装修等均归甲方所有，企业名称“贵州省安顺市天河购物广场有限责任公司”归甲方所有。

2. 合作期内因一方违约终止或双方协商终止合同的。除按协议应承担的违约责任外，其他仍按上述原则处理。

第十条 合作条件:

1. 甲方按照附件(一)的标准提供经营场所;

2，年利润达不到当年目标乙方只收取当年基本管理费。

3，年利润超过当年目标并弥补前期不足的利润后，超出部分乙方得高出基本利润部分 50%的

4.甲方已经完成购物广场60%的招商，,乙方应于20x年5 月 1日前完成该项目的招商工作。

5，保底利润核算表

第一年800万 第二年850万 第三年900万 第四年900万 第五年950万 第六年1000万 第七年1050万 第八年1100万 第九年1150万 第十年1200万

6,分红款为净额，乙方不承担相关税费。

7，如果延续三年乙方均不能完成商场联营保底任务，甲方有权解除合同。

第十一条 服务费用及各项奖励的支付时间及方式

(一)自合同签订后(乙方人员入驻当天起算)，甲方应支付乙方的月固定服务费用，须于每月10日前将本月项目服务费用汇入乙方指定账户。

(二)甲方应支付给乙方的经营提成奖励，须在次年5日前汇入乙方指定账户。

(三)甲方应支付乙方的招商进度奖励，甲方在招商开业后七个工作日内向乙方支付。

(四)无论何种原因导致本合同不能执行经营管理期的相关合作，甲方支付给乙方的月的固定服务费不退回。

(五)如本项目合作商户进驻时间不统一，各商户陆续开业。则经营期内招商业务仍然继续，乙方在经营期内的招商工作不再另计招商提成奖励。

(六)由于客观因素导致项目不能在双方约定的时间全面开张，则本合同约定的服务项目按预计开业时间顺延，甲方按招商筹备期固定费用标准继续向乙方支付费用。

第十二条 双方的财务管理约定

(一)公司在项目筹备期所需的费用预算，乙方于项目筹备期开始后的15天内向甲方提出，报甲方审议，甲方书面确认后，乙方根据预算计划进行支配和使用;

(二)公司在经营管理期所需的费用预算，乙方于开业前15天或每月15日前向甲方提出，报甲方审议，甲方书面确认后，乙方根据预算计划进行支配和使用：

(三)乙方制定财务管理制度及流程，经甲方同意后，作为公司财务运作的执行准则：

(四)公司非正常资金划出须经甲乙双方同意;

(五)甲方承担本项目所有的开办费。

第十三条 合同的终止和解除

(一)本合同约定的期限届满时，本合同自行终止。

(二)乙方的经营管理活动超出本合同中甲方委托的范围，或乙方或其委派的人员从事非法活动，导致重大损失;甲方有权解除合同：

(三)在本合同期间，乙方在服务期间连续三个年不能按照计划完成经营利润;，甲方有权单方解除本合同并无需做出赔偿：

(四)在本合同期间，甲方出现以下情形的，乙方有权单方解除本合同并无需做出赔偿：

1、对本项目不再拥有合法的所有权或使用权;

2、不再具备从事商品零售业所须的有效批准、执照或许可;

3、本项目作为零售业的经营场所，不再具备能够正常经营的合法资格;

4、未按本合同的约定向乙方支付相应报酬，并在宽限期届满后的15日内仍未足额支付的：

5、不能按照约定予以配合协助或侵犯乙方经营管理权的。

(五)甲乙双方因充分理由解除本合同时，须以负责认真之态度，在解除合同之日起之后的两个月为业务交接期。在业务交接期内，双方之合作合同仍是存在有效。经营管理期业务交接期费用，甲方需按本合同第七条第第1、2，3项费用标准支付乙方。

第十四 违约责任：

(一)本合同签署生效后，本合同的任何一方违反、或拒不履行其在本合同中的陈述、保证、义务，即构成违约。任何一方因违约而给对方造成经济损失的，应承担相应的赔偿责任;

(二)甲方未按照本合同的有关约定按时、足额向乙方支付固定服务费、经营提成奖励、招商奖励，如逾期支付，则按每天支付总服务费的5%，作为违约金赔偿乙方，如甲方逾期三日还未支付，乙方有权解除本合同并要求甲方向乙方支付的相关费用及赔偿违约金;

(三)本合同生效后，除非本合同中另有约定或其他合法依据，甲、乙任何一方不得解除本合同，或导致本合同提前终止，否则违约一方应向对方承担由此产生的直接的经济损失。

第十五条 合同的补充、修改和转让

(一)本合同未尽事宣，可由合同双方协商并另行签订书面的补充合同，补充合同与本合同具有同等法律效力，并组成本合同的不可分割部分。

(二)对本合同的任何修改必须经双方同意，并做成书面合同后方可生效。

(三)除非经本合同另一方事先的书面同意，甲、乙任何一方均不得将其在本合同下的权利和义务转让给任何第三方。

第十六条 适用法律和争议解决

(一)本合同受中国法律的管辖并依中国法律进行解释。

(二)凡因执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议，甲、乙双方应通过友好协商解决：如果协商不能解决，甲、乙任何一方均有权向各自机构所在地仲裁委员会提出仲裁。

第十七条 通知和送达

(一)任何与本合同有关的由一方发送给对方通知或其他通讯往来(以下称“通知”)应当采用书面形式(包括传真、电子邮件)，并按照下列通讯地址或通讯号码送达至被通知人，并注明下列各联系人的姓名方构成一个有效的通知。

甲方 乙方

联系人： 联系人：

通讯地址： 通讯地址：

邮政编码： 邮政编码：

电 话： 电 话：

传 真： 传 真：

电子邮件： 电子邮件：

(二)送达方式及时间的确认

l、若面呈的通知在被通知人签收时视为送达，被通知人未签收的不得视为有效送达;

2、以电子邮件方式通知的，以电子邮件发出时间视为送达：

3、以邮寄方式进行的通知，均应采用挂号快件或特快专递的方式进行，并以挂号快件或特快专递的邮戳时间为送达时间。

(三)任何一方的上述通讯地址或通讯号码如果发生变化，应当在该变更发生后的3日内通知对方。

第十八条 特别约定

甲、乙双方进行本次合作主要为本购物广场二期开发打下合作基础，本购物广场二期开发中双方有意共同对等投资按照投资比例分红,。

第十九条 本合同的生效

本合同签订之日起生效。

本合同正本壹式肆份，甲、乙双方各执贰份。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**最新商务洽谈邀请函模板简短二**

本学期的商务谈判课程的学习,我基本掌握国际谈判流程，了解谈判各环节的要求和注意点，及风格的体现。以下几点是我的学习总结：

第一，国际谈判基本流程：谈判双方友好沟通;明确谈判目标;确定谈判人员;相关性地全面搜集资料，透彻分析目标关键，周全谈判计划，制定谈判战略;谈判地点选择，行程安排确定，翻译人员的决定，到达谈判地进行谈判;实质性谈判，体现谈判风格，运用谈判策略争取自身利益最大化(或共赢局态);协议的签订;谈判总结，成果汇报。

第二，谈判的关键是人。一个项目的好坏除了其本质属性以外，基本都是由谈判人员的操作来评定和掌控的，因此，谈判人员的选择至关重要。谈判人员的性格决定了其谈判风格，首席谈判官的风格奠定了谈判小组的基调，在谈判过程中，言语腔调，表情神态，动作，技巧等细节都能影响整场谈判的趋势，只有拥有谈判主控话语权，在谈判中占有优势的团队，才能使谈判结果趋向期望值，取得成功。选对人，才能做对事。

第三，谈判策略是指挥棒。企业发展讲求战略，商务谈判讲究策略，本次小组谈判的表现风格是indulgent，我组的谈判策略具有明显的阶段性和潜伏性，与上海天合汽车安全系统公司的贸易谈判中，合理地顺从，建立有好合作关系，并逐渐进行技术合作获取对方公司的技术核心埋下伏笔，最后的收购谈判中，以技术为王牌低价收购对方资产。可见，当今的合作已经不再是一次性合作，而要考虑到长远的利益发展，合理预见把握机遇，谈判策略终要影响最终谈判结果。

第四，争取定基调的角色。谈判中，谁来定基调意味着谈判的话语权的归向，比如我国的钢铁贸易中，钢铁龙头的宝钢没有话语权，在国际钢铁价格提高的背景下，根本没有资格站不来说“我们不愿意”，即使说了也没分量，结果就是给我国钢铁行业带来了巨大压力。

第五，谈判细节决定谈判成败。在谈判桌上什么该说，要怎么说，什么事情是可以拍板，什么时候可以妥协，甚至到穿着，会场布置，翻译人员的邀请等等都是很细节性考虑的问题，比如在谈判时的语气语速，说坚决了表示该问题不能松口，说模糊了表示对方在躲避该问题，语调低了表示准备不充足，语调响了表示他们在该问题上没有回旋的余地，当然，这些都是要在谈判的氛围中去体会的，有时表达错一个意思将会导致本场谈判失败。不论是谈判，做事也应该注重细节。

第六，影响力。这是我在参与准备谈判表演时最有感触的一点，人成功的某一点，说到底就是她的影响力，这就是为什么经理叫你帮他倒杯茶，你会愿意，而换作是乞丐，根本不可能。而如何拥有，是我现在一直在摸索的……

在这门课中学到了很多，但还是有很多的不足，最主要的是考虑问题不全面，没有经验是一个原因，但更多的没有体会到谈判人员的处境，思维不够发散，因此需要更多的实践体会，将这些实战性的东西消化于实际;再者，要细心观察生活，很多东西都是生活中我们没有注意到细节，很重要但却很容易忽视;最后，就是深刻体会到今日事，今日毕，学习是循序渐进的过程，重在积累，而不是填鸭式的学习。

**最新商务洽谈邀请函模板简短三**

第十二届全国铸造年会暨20xx中国铸造活动周将于20xx年11月13-17日在广州举行。本次会议是中国铸造业的一次盛会，是铸造行业进行学术与技术交流和产品展览的良好平台。活动期间将进行高水平的学术交流和技术交流，并组织新技术、新材料展览会，还将组织一系列的行业活动。会议筹备工作进展顺利，目前，已收到的论文数量超过140篇。我们热诚邀请广大从事铸造研究、生产、管理等方面的人员莅临此次盛会。

会议主题：先进铸造技术及铸造业的可持续发展

主要内容：学术与技术交流：大会特邀报告;铸钢、铸铁、铸造工艺及铸造材料、特种铸造与有色合金、铸造装备等领域学术研究交流及生产技术研讨。

展览会：年会期间将举办展览会，为企业开展技术交流和开发市场提供机会和平台。

企业信息发布：

在大会报告期间将安排半个小时的企业信息发布时间，原则上每个企业的演讲不超过5分钟，按企业报名的先后顺序排满为止。

工厂参观：中天创展球铁有限公司 广东鸿图科技股份有限公司

中国机械工程学会铸造分会第九届理事会第一次会议暨第二十五次秘书长工作会议;圣泉之夜晚宴、兴业之声晚宴;第十三届福士科杯中国机械工程学会铸造专业优秀论文评选结果颁奖活动。

商务会议邀请函范本三

经与贵公司就 项目合作事宜进行初步洽谈后，我公司对合作事宜进行了研究，认为：

1、该项目符合国家的产业政策，具有较好的市场前景和发展空间;

2、该项目不仅将极大的促进双方发展，而且还将极大的促进两地合作，具有较大的经济效益和社会效益;

3、该项目所在我地区有很好的资源优势，具备合作的基本条件。

我公司认为，本项目符合合作的基本条件，具备进行商务合作洽谈的基础。具体的合作事宜必须经双方更进一步详细洽谈。请贵公司法人代表收到本邀请函后，派代表赴我公司作商务考察并就实质性框架合作进行洽谈，我公司将承担本次商务考察的全部费用。敬请告知准确时间，以利安排，我公司法人将亲自与贵公司面议合作事宜。

**最新商务洽谈邀请函模板简短四**

——终极梦之队

一 、谈判主题

解决服装布料延期交货索赔问题，维护双方长期合作关系

二、 谈判团队人员组成

组长：赵贵斌

演讲：蒋晓晨

主谈： ，公司谈判全权代表;

辅谈：

决策人： ， 负责重大问题的决策;

技术顾问： ，负责技术问题;

法律顾问： ，负责法律问题;

策划：赵贵斌，张钰，陈阳，王梦楠

三、双方利益及优劣势分析

对方核心利益：1、要求我方尽早交货

2、维护双方长期合作关系

3、要求我方赔偿，弥补对方损失

我方利益：解决赔偿问题，维持双方长期合作关系

对方优势： 1、红牡丹公司占有国内nm类布料市场1/3强的份额，我方与对方无法达成合作将造成巨大损失

2、我方属于违约方，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

对方劣势： 1、在法律上有关疫情属于不可抗力范围，这点对我方极为有利，我方可据此拒绝赔偿

2、红牡丹公司nm类布料供应短缺，影响恶劣，迫切与我方合作，否则将可能造成更大损失

我方劣势 1、我方延期交货对我公司将带来利润、名誉上的损失

我方优势： 1、法律优势：有关疫情属于不可抗力的规定

2、我方根据合同法，由不可抗力产生的延迟交货不能使用处罚条款

四、 谈判目标

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

原因分析：让对方充分明白尽快交货远比要求我方赔款重要，对方迫切要求维护与我方的长期合作关系

2、 赔款目标：

报价：①赔款：20万元

②交货期：5月20日

③优惠待遇：在同等条件下优先供货，并在此次合作中让利5%(趋于成本价)

底线：

①同意对方的赔款300万元，我方承认错误，挽回我公司的名誉损失

②尽快交货以减小对方损失

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，强硬地指出我方因为fd型肺炎疫情导致nm布料延期交货，为“不可抗力”并有权不赔偿你开出的600万元的罚款，以制造心理优势，使我方处于主动地位

对方提出质疑“疫情”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“服装布料延期交货赔偿”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目标，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：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，严格把握最后让步的幅度，在适宜的时机提出最终报价，准备最后通牒

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》

《民法通则》《联合国国际货物销售合同公约》

备注：

所谓不可抗力，在我国《民法通则》上是指“不能预见、不能避免和不能克服的客观情况”。

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

七、 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、 我方承认违约，愿意支付赔偿金，但对600万元表示异议

应对方案：就赔款金额进行价格谈判，运用妥协策略，换取更长的交货期、达到互利共赢。

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;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。

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、若对方坚持在理赔上不作出任何让步，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会带来的同行业负面效应。

终极梦之队

20xx年12月9日

**商务谈判方案范文篇03**

关于与海南家佳建材公司保健品项目合资合作的谈判计划书

一 、谈判主题

海南家佳建材公司与我公司谈判保健品项目合资合作

二、 谈判团队人员组成

主谈： 决策人： 财务顾问： 法律顾问：

三、双方利益及优劣势分析

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。

四、具体日程安排

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。

五、谈判地点

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： 0898-66802542

六、 谈判目标

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。

七、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：

八、准备谈判资料

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：

九、 制定应急预案

**最新商务洽谈邀请函模板简短五**

案例：我国某冶金公司要向美国购买一套先进的组合炉，随派一高级工程师带队与美商谈判。该工程师为了不负使命，为工作了充分地准备工作，他查找了大量有关该冶炼组合炉的资料，花了很大的精力对国际市场上组合炉的行情及美国这家公司的历史和现状、经营情况等了解的一清二楚。掌握了足够的资料后，工程师开始了与美商的谈判。

谈判开始，美商一开口就对该冶炼组合炉要价150万美元，且不予松口。中方工程师面对这种情况，随即列举各国成交价格，在大量的确切数据面前美商目瞪口呆，不得不让步，终于以80万美元达成协议。

紧接着当谈判购买冶炼自动设备时，美商报价230万美元，经过双方讨价还价压到130万美元，但中方仍然不同意，坚持出价100万美元。到了这种僵局，美商表示价格已经到了他们的极限，如果中方坚持压价，美方将不愿继续谈下去了，把合同往中方工程师面前一扔，说：“我们已经作了这么大的让步，贵公司仍不能合作，看来你们对这笔交易没有诚意，这笔生意就算了，明天我们回国了，期待下次能合作”。中方工程师对此并未有急切挽留的表现，闻言轻轻一笑，把手一伸，做了一个优雅的请的动作。美商果真的走了。同进行谈判的冶金公司的其他人对此突发状况有些着急，甚至开始埋怨工程师不该抠得这么紧，表示公司已经作何购买该公司的设备，这样把对方逼走完全破坏了公司的发展计划。工程师说：“放心吧，他们会回来的，这还只是他们的谈判策略。根据我们的前期调查同样的设备，去年他们卖给法国只有95万卖元，即使有涨幅，也不应过高，国际市场上这种设备的价格100万美元是正常的。”

果然不出所料，一个星期后美方又回来继续进行谈判了。工程师向美商点明了他们与法国的成交价格，美商又愣住了，没有想到眼前这位中国商人如此精明，于是不敢再报虚价，只得说：“现在物价上涨的利害，比不了去年。”工程师说：“每年物价上涨指数没有超过6%。一余年时间，你们算算，该涨多少?”美商被问得哑口无言，在事实面前，不得不让步，最终以101万美元达成了这笔交易.

问：分析中方在谈判中取得成功的原因及美方处于不利地位的原因?

案例分析:

对于这个案例，明显的可以看出，中方工程师对于谈判技巧的运用更为恰当准确，赢得有利于己方利益的谈判结果也是一种必然，下面我分别从中美各方谈判人员的表现来进行分析：

首先，从美方来看。可以说存在以下这么几个问题，或者是其谈判败笔所在。

1. 在前期准备阶段，应注意做好以下几项工作：一是从资金、技术、生产、市场等几个方面，做好对采购项目进行全方位综合分析，主要包括预算、需求、生产、市场、风险分析收集、整理对方信息上没有做到准确，详尽，全面。尤其是价格因素, 价格是谈判的焦点，无论是买方，还是卖方，谈判的核心最终要集中到价格上所以在谈判的前期准备过程中，应该对谈判对应的商品的国际价格走势做一个清楚了解，要对谈判的对方的商业信息进行充分的了解。从文中来看，重要的原因可能是：没有认清谈判对象的位置。美商凭借其技术的优势性以及多次进行相类似交易的大量经验，轻视对手，谈判前就没有做好信息收集工作，于是在谈判中步步在对方大量信息的面前陷于被动，一开始就丧失了整个谈判的主动权。

2. 谈判方案的设计上，没有做到多样与多种。做到谈判方案富有弹性，谈判过程中各种情况都有可能发生突然变化，要使谈判人员在复杂多变的形势中取得比较理想的结果，就必须使谈判方案具有一定的弹性。谈判人员在不违背根本原则情况下，根据情况的变化，在权限允许的范围内灵活处理有关问题，取得较为有利的谈判结果。谈判方案的弹性表现在：谈判目标有几个可供选择的目标;策略方案根据实际情况可供选择某一种方案;指标有上下浮动的余地;还要把可能发生的情况考虑在计划中，如果情况变动较大，原计划不适合，可以实施第二套被选方案。在对方的多次反击中，仓促应对。针对其谈判方式设计的单一化，估计有着以下几个原因：(1)过早的判定问题，从文中可推测出，美方一开始就认为此行不会很难，谈判结果应该是对己方利益更有利;(2)只关心自己的利益，美方以其组合炉技术的先进为最大优势，铁定会卖个高价，但并未考虑到中方对此的急迫需求与相应的谈判准备，在对方信息攻击下，频频让步。

3. 在谈判过程中，希望用佯装退出谈判以迫使对方做出让步，无奈在对方以资料为基础辨别出其佯装的情况下，该策略失败。此策略失败后，不要将己方的谈判目标、特别是最终谈判目标通过议程和盘托出，使己方处于不利地位，即表示出美方有强烈的交易愿望，完全丧失主动权。中方可以根据自己的谈判策略最大化的保留自己的利益。

4.应做好足够的应急策略。在突发状况发生后惊慌失措显然会让谈判的对方抓住把柄。武断的决策更是会雪上加霜。就本案例而言，美方如果由前期准备的话也不会有充分而具体的前期准备，就中方的突然施压，美方的冲动举动最终使自己完全丧失主动权。

其次，从中方来看，胜利的最关键一点在于对对方信息充分的收集整理，用大量客观的数据给对方施加压力，从收集的内容可看出，不仅查出了美方与他国的谈判价格(援引先例)，也设想到了对方可能会反驳的内容并运用相关数据加以反击(援引惯例，如6%)，对客观标准作了恰到好处的运用。真可谓做到了中国古语所说，“知己知彼，百战不殆”。当然。除这个塬因外，中方的胜利还在于多种谈判技巧的运用：(1)谈判前，评估双方的依赖关系，对对方的接收区域和初始立场(包括期望值和底线)作了较为准确的预测，由此才能在随后的谈判中未让步于对方的佯装煺出。(2)谈判中，依靠数据掌握谈判主动权，改变了对方不合理的初始立场。(3)在回盘上，从结果价大概处于比对方开价一半略低的情况可推测，中方的回盘策略也运用的较好。除此之外，中方胜利还有掌握与美商谈判特点的掌握。在与美商谈判时， 应该充分了解美国人的谈判特点。美国人自信、外向。美国商人谈判风格独特：干脆直爽，注重效率，积极务实。我们应利用其性格特点，把握其谈判风格，采取相应的对策，更好地和美国商人合作。另外要充分利用其心理特征，知己知彼是商务谈判成功的关键所在。知己就是对拟谈项目或商品的各种情况了如指掌，明确自己的谈判目的和预期目的。知彼，就是要了解对方。在同美国人谈判中，我们要充分利用美国人爱表现的心态捕捉与谈判有关的信息，为正式谈判做好准备。美国人的谈判风格首先反映了美国人的真挚、热忱、直率的性格特点。他们自信、积极、诚恳，谋求自己的经济利益。其次，美国人的谈判风格反映了美国人重功利、敢创新的心理特征。他们兢兢业业，守信用、重效率。为了更好地维持长久的对美贸易，我们要树立自己良好的礼仪形象，尊重美国人的文化习俗，充分利用其性格特点，把握其谈判风格，采取相应的对策，争取取得良好的合作效果。与美国人做生意，“是”和“否”必须保持清楚，这是一条基本的原则.当无法接受对方提出的条款时，要明白地告诉对方不能接受，而不要含糊其辞，使对方存有希望.有些人为不致失去继续洽谈的机会，

便装着有意接受的样子而含糊作答，或者答应以后作答而实际上迟迟不作回答，都会导致纠纷的产生。万一发生了纠纷，就更要注意谈判的态度，必须诚恳、认真，绝对不要笑.因为在美国人看来，出现了纠纷而争论时，双方的心情都很恶劣，笑容必定是装出来的，这就会使得对方更为生气，甚至认为你已经自认理亏了。

总结：商务谈判中的各种技巧，对于在各种商战中为自己赢得有利位置，实现自己利益的最大化有着极其重要的作用，但我们也要注意的是，技巧与诡计、花招并不相同，前者要求的是恰如其分，既要赢，也要赢得让对方心服口服，赢得有理有据。只有这样，对于谈判技巧的运用，才是真正的游刃有余。

**最新商务洽谈邀请函模板简短六**

本合同由以下双方于\_\_\_\_年\_ \_月\_\_\_\_日在\_\_\_\_签署。

委托人(以下称甲方)：住所：

法定代表人：

电话：传真：

被委托人(以下称乙方)：

住所：

法定代表人：

电话：传真：

鉴于：

1、甲方是一家依法设立的专业生产医疗器械及其耗材的有限责任公司;

2、乙方是一家依法设立的专业销售医疗器械及其耗材的有限责任公司，具有广阔的销售渠道和丰富的招投标经验。为此，甲方愿意根据本合同的规定委托乙方就第一条约定的事项提供专业的商务咨询服务;乙方愿意接受甲方的委托，为甲方提供专业的商务咨询服务，协助甲方承揽有关项目，拓宽甲方产品的销售渠道。现甲乙双方本着平等互利的原则，经友好协商，达成如下协议，以资共同遵守。：

第一条服务事项

1.1等的咨询服务。，服务事项为：(等)。

1.2具体服务方式包括但不限于：\_

1.3甲方承诺乙方是上述服务事项中唯一的委托人。甲方亦可委托其他第三方，但不影响本合同的任何条款对双方的约束力。同时，甲方在签订本合同前所委托的其他笫三方不受本条款的约束。

1.4乙方应尽忠实义务，除非甲万明知并书面同意，乙方不得担任同一项目中与甲方利益冲突的另一方的委托服务人，并不得做任何有损甲方利益之行为。

第二条费用

2.1甲方应按约定向乙方支付咨询服务费，咨询服务费具体支付办法见第3.3条款。

2.2乙方在本合同履行过程中所额外支出的差旅费、住宿费、交通费、长途通讯费用、复印费用、公关费用中没有列明的费用或其他与前述费用在性质上相同或相似的所有一切费用或支出由乙方自行负责。

第三条费用支付

3.1甲方应支付给乙方该项目的部分利润作为乙方的咨询费用。该项目的详细描述为。甲、乙双方协商按以下方式支付咨询费：乙方咨询费用：￥(乙方领取咨询费用不提供增值税票)

3.2第2.1指示，任何费用应汇至下列账号：。

3.3服务费用及支付办法：

第四条事务执行

4.1乙方将指派具体执行第一条约定的代理服务事项，非经甲方书面同意，乙方不得另行指派其他人员。

4.2乙方应根据甲方的合理指示，依法尽职尽责执行咨询服务事务，维护甲方的利益。

4.3经甲方同意或在情况紧急时，乙方有权将代理咨询服务事项的一部分临时性地委托合格的第三人进行，委托费用由乙方自行承担。

4.4法律文件。

第五条相互报告

5.1甲方应尽其所能，向乙方提供该项目的所有相关资料，并尽力确保其真实、准确、完整，在任何一方认为必要时，乙方应对此给予协助，如向甲方提供所需文件清单。

5.2乙方应不迟延地向甲方报告该项目的最新进展，并提供专业意见供甲方参考。

5.3在任何一方采取对该项目构成实质性影响的行动前，应提前合理的时间告知另一方。

5.4任何方均有权不时地要求另一方提供关于该项目的口头或书面报告。

第六条保密

6.1任何一方因本合同的履行而知悉或取褂得的另一方的资料和信息，应视作另一方的商业秘密，除非法律要求或事先取得另一方的书面许可，不得将其披露给任何笫三方，或用于本合同以外的用途。

6.2本合同终止时，如任何一方要求，另一方应将因履行本合同而取得的另一方的资料不迟延地返还。

第七条争议的解决

7.1双方因本合同或本合同的履行发生的任何争议，应尽先以协商方式解决，如协商不成，将争议提交市有管辖权的人民法院。

第八条期限

8.1本合同的有效期为60天。只要在有效期内任何一方均无权作出解除、终止、中止本合同的效力及对方依据本合同所享有的权利。

第九条完整性

9.1本合同构成双方迄今为止唯一的全部的协议，并替代双方此前达成的任何书 面的或口头的约定。

第十条独立性

10.1本合同的各条款应视作相互独立，任何条款的无效不影响其余条款的有效 性，除非该种结果将根本性地破坏本合同的目的，或造成完全不合理的结果。

10.2对于任何无效的条款，双方应不迟延地修改本合同，使之符台双方的原本 意图。

第十一条其他

11.1本合同的手写文字与打印文字具有同等效力;

11.2甲乙双方对本合同的内容进行了充分的协商或有充分协商的机会而被放弃， 双方均有充足的机会对本协议中的任何条款提出废除、变更、增删及修改意见， 双方均对最终定稿的本合同文本的每一条款的含义及法律后果有充分的理解和 预见。

11.3本合同一式二份，双方各执一份，具有同等的法律效力。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**最新商务洽谈邀请函模板简短七**

尊敬的xx先生/女士：

为加强企业与欧洲的交流与合作；促进xx企业走出国门，开拓欧洲市场，xx市投资商会计划于20xx年x月x日-x日前往欧洲五国进行商务考察活动，其中xx地区将作为重点城市进行商务考察，届时，两地政府高层将与考察团进行洽谈对接等，特邀您一起前往，具体安排如下：

企业负责人、高层管理人员（15—20人）。

1、考察行程：xx。

2、考察内容：在xx和xx两地政府高层将与考察团进行洽谈对接；活动期间将参观xx最高建筑xx铁塔；西方古典主义建筑代表xx；世界上护理最好的教堂之一：xx教堂；xx总部；xx最大的喷泉及最大的花钟；欣赏xx冰川和xx风光等。

3、考察时间：20xx年x月x—x日（xx天）。

xxx

20xx年xx月xx日

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！