# 商务谈判策划书范文(精选4篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2025-04-27

*商务谈判是买卖双方为促成交易而进行的一项活动，或是解决买卖双方之间争议、获取自身经济利益的一种方法和手段。 以下是为大家整理的关于商务谈判策划书的文章4篇 ,欢迎品鉴！商务谈判策划书篇1　　1、主题：关于沃尔玛超市湖州店和湖州百年老店周生记...*

商务谈判是买卖双方为促成交易而进行的一项活动，或是解决买卖双方之间争议、获取自身经济利益的一种方法和手段。 以下是为大家整理的关于商务谈判策划书的文章4篇 ,欢迎品鉴！

**商务谈判策划书篇1**

　　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。

　　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。

　　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。

　　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。

　　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2024亿美元的公司，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。

　　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。

　　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。

　　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。

　　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。

　　(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。\"

　　(采用if条件+模糊语句)

**商务谈判策划书篇2**

　　（一）活动背景及目的：商务谈判是指不同的经济实体各方为了自身的经济利益和满足对方的需要，通过沟通、协商、妥协、合作、策略等各种方式，把可能的商机确定下来的活动过程。通过本次活动，增强大学生的商务知识和商务谈判实战能力，让大学生能够认识自己的优势和劣势，激励大学生在以后勤奋学习，完善自我，为以后走出校园，进入社会作铺垫。

　　（二）活动主办方：武汉理工大学未来管理者协会

　　（三）活动赞助方：惠普笔记本金牌学生会、第一范文网、大学生比赛信息网

　　（四）活动对象：武汉理工大学所有在校大学生

　　（五）活动时间：11月23日—12月13日

　　经组委会讨论决定，本次大赛分为以下流程：宣传、报名、启动仪式暨初赛、培训讲座、复赛（决赛）。

　　（一）宣传策略

　　海报宣传：在各个学生流量比较大的场所（教室大厅宣传板、寝室前宣传板、食堂前宣传板、宣传点）张贴关于此次大赛的宣传海报（共9张）；并将在比赛的不同阶段（初赛、复赛、决赛），公示各阶段比赛入围参赛队伍的名单（每天7张，共3天）；颁奖典礼后期张贴活动闭幕海报（每天7张，共2天）。

　　网络宣传：将比赛消息公布于协会博客上，并建立新的邮箱，附以比赛报名表下载和联系方式，及时报道大赛进程，图片和文综合介绍本次活动的意义和影响。

　　向校广播台、院新闻中心、校记者团发出邀请，进行本次活动的跟踪报道。

　　制作本次比赛现场活动集锦宣传片，让更多学生感受到本次大赛的冲击力。

　　（二）组织报名

　　1.时间：11月23日----11月24日

　　2.要求：自由组成优势互补的竞赛小组，原则要求每组4人，至少包含一名异性。

　　3.报名方式分为三种：

　　①.到指定邮箱下载报名表，填写后发送到邮箱；

　　②.在校内固定宣传报名点领取报名表，填写后上交；

　　③.通过本次大赛组委会成员联系报名；

　　3.所需物品：两张桌子、报名登记表、宣传资料（海报、宣传单）、（一顶帐篷）

　　（三）启动仪式暨初赛

　　1.时间：11月28日下午2：30

　　2.地点：待定

　　3.要求：参赛队伍准备五分钟的ppt展示，简单介绍自己的团队。并现场回答评委提出的问题。

　　4.流程：

　　①.主持人致开幕词并介绍到场领导以及及参赛代表队；

　　②.邀请嘉宾致辞；

　　③.由会长宣布创业挑战赛正式开幕；

　　④.邀请会长发言并对活动背景、大赛目的、流程、规则等进行说明

　　⑤.会长带领各参赛队伍进行宣誓；

　　⑥.参赛队伍进行ppt展示，现场答辩。

　　（如参赛队伍过多，可设中场休息或者中场互动环节等）

　　⑦.公布入围名单（六支队伍），并办法入围证书。

　　（大赛采取现场评分策略）

　　⑧.分发公共案例

　　5.评分标准：

　　总成绩（100%）=ppt展示（40%）+答辩（60%）

　　（四）培训讲座

　　1.时间：11月29日下午2：30

　　2.地点：待定

　　3.流程：

　　主持人讲解讲座目的、介绍嘉宾，宣布讲座开始

　　讲师对入围队伍进行适当的培训

　　现场答疑

　　主持人总结讲座效果，宣布讲座结束

　　（五）复赛（决赛）

　　1.时间：12月5日晚6：00

　　2.地点：东院教4——15楼

　　3.要求：参赛队伍就公共案例所提出的服务或产品开展广泛的市场调查和深入研究；完成商务计划报告书的创作，主要是为了吸引风险投资家和企业家注入资金，争取商务计划真正走向市场，所完成的商务计划书应论据充分，说服有力。

　　4.报告书要求：A4纸打印，主标题用小二号楷体，小标题用四号黑体，正文用五号宋体，例证加斜体。左边固定，按规定时间提交大赛组委会。

　　5.流程：

　　①.开局

　　此阶段为谈判的开局阶段，双方面对面，但一方发言时，另一方不得抢话头发言或以行为进行干扰。开局可以由一位选手来完成，也可以由多位选手共同完成，1分钟的相互介绍时间，发言时，可以展示支持本方观点的数据、图表、小件道具和PPT等。

　　开局阶段，双方应完成以下方面的阐述：

　　a.入场、落座、寒暄都要符合商业礼节。相互介绍己方成员及其职务（公司角色）。

　　b.有策略地向对方介绍己方的谈判条件。

　　c.试探对方的谈判条件和目标。

　　d.对谈判内容进行初步交锋。

　　e.不要轻易暴露已方底线，但也不能隐瞒过多信息而延缓谈判进程。

　　f.在开局结束的时候最好能够获得对方的关键性信息。

　　g.可以先声夺人，但不能以势压人或者一边倒。

　　h.适当运用谈判前期的策略和技巧。

　　②.中期

　　此阶段为谈判的主体阶段，双方随意发言，但要注意礼节。

　　一方发言的时候另一方不得随意打断，等对方说完话之后己方再说话。既不能喋喋不休而让对方没有说话机会，也不能寡言少语任凭对方表现。

　　此阶段双方应完成：

　　a.对谈判的关键问题进行深入谈判。

　　b.使用各种策略和技巧进行谈判，但不得提供不实、编造的信息。

　　c.寻找对方的不合理方面以及可要求对方让步的方面进行谈判。

　　d.为达成交易，寻找共识。

　　e.获得己方的利益最大化。

　　f.解决谈判议题中的主要问题，就主要方面达成意向性共识。

　　g.出现僵局时，双方可转换话题继续谈判，但不得退场或冷场超过1分钟。

　　h.双方不得过多纠缠与议题无关的话题或就知识性问题进行过多追问。

　　i.注意运用谈判中期的各种策略和技巧。

　　③.休局，局中点评

　　此阶段为谈判过程中暂停，共1分钟。

　　在休局中，双方应当：总结前面的谈判成果；与队友分析对方开出的条件和可能的讨价还价空间；与队友讨论收局阶段的策略，如有必要，对原本设定的目标进行修改。

　　④.冲刺

　　此阶段为谈判最后阶段，双方回到谈判桌，随意发言，但应注意礼节。

　　本阶段双方应完成：

　　a.对谈判条件进行最后交锋，必须达成交易。

　　b.在最后阶段尽量争取对己方有利的交易条件。

　　c.谈判结果应该着眼于保持良好的长期关系。

　　d.进行符合商业礼节的道别，对方表示感谢

　　此阶段每一局累计时间共30分钟，不分开计，剩1分钟时有铃声提示。（中途休局一次，双方各可要求暂停1次（最长1分钟））。

　　请各参赛队伍与对手控制好时间。三局比赛累计时间1.5小时。

　　⑤.现场答辩

　　评委提问要求：

　　a.针对谈判议题本身、谈判过程的表现、选手知识底蕴和商务谈判常识进行刁难性问题提问。

　　b.进一步考察选手的知识储备、理解、应变、语言组织能力。

　　c.评委依次向每个参赛队提1—3个问题。

　　d.问题不一定有标准答案，但要具有挑战性和现场性，主要是考选手的应变能力。

　　e.每个问题的提问时间不超过1分钟，每个问题的回答时间不超过1分钟。时间到的时候有提示。

　　f.问题设计要尽可能贴近现实、具有启发性、解决实际问题。

　　g.可以指定某一队员回答问题，不得偷换概念或者答非所问。

　　⑥.评委会商议最终结果

　　⑦.评委现场点评

　　⑧.公布结果，选出前三名队伍

　　总成绩（100%）=计划书（30%）+现场表现（70%）

　　⑨.颁奖仪式

　　⑩.复赛结束，参赛队伍拍照留念，互相交流。

　　评委评分标准：

　　评分要点：

　　商务知识，商务谈判，团队合作，卓越，智慧，激情

　　演讲沟通，谈判技巧，危机处理能力

　　商务礼仪，谈判技巧，商务知识

　　信息收集，谈判控制，团队合作

　　角色扮演，演讲口才，组织管理

　　评分标准：

　　a.选手的语言表达能力（35分）

　　言辞是否得体

　　展现内容是否有吸引力

　　普通话或者英语是否标准

　　语言达意，表达流畅

　　富有创造力

　　论点清楚，例证鲜明，引用数据科学、真实

　　b.选手的谈论艺术、技巧（35分）

　　逻辑推理是否严谨

　　论辩技巧是否得当

　　临场思维是否敏捷

　　感情发挥自如，亲切有感召力

　　肢体语言自然

　　c.选手的形象、气质（20分）

　　精神是否饱满

　　穿戴整洁，仪态自然大方

　　举止是否符合商务谈判的基本礼仪

　　与队员是否默契

　　是否能塑造与众不同的形象和特点

　　d.鼓励分（10分）

　　选手是否投入到角色中

　　选手准备是否充分

　　现场气氛是否热烈

　　1、谈判选手应当尊重对手，尊重评委，尊重观众，尊重主办方及赞助单位；

　　2、谈判过程中应注意控制情绪，文明用语，不得有讽刺、挖苦、辱骂言行；

　　3、谈判应当基于数据分析、逻辑分析，不得凭空捏造数据，不得使用虚假数据，不得提供不实信息（包括告知对方虚假的预算、时间安排和相关费用等）；

　　4、各参赛队应着统一正装，不得穿着奇装异服和便服，注意商业礼节；

　　5、每场比赛上场名单可以变动，但须在比赛前1周将变动情况和最终上场人员名单告知当地大赛组委会并取得同意；

　　6、双方各4名选手出场，其中必须有异性；

　　7、每方设主谈一名，辅谈三名。但不同时段主谈可以不一样，可以根据谈判中的实际需要变化，比如涉及技术问题的时候就由技术主谈出面谈判，要保证每位谈判选手在场上都必须说话，体现团队精神；

　　8、双方应积极主动地寻求谈判条件达成，而不是强硬的坚持自己的利益；

　　9、比赛结束之前双方必须达成协议，否则判定为双输；

　　10、双方完全模拟真实谈判，谈判本身不分输赢，最后根据评委的评分标准决定哪一支队伍的分更高就作为优胜队进入下一轮比赛；

　　11、主持人中途不得干涉谈判；

　　12谈判中不得出现违反公共道德、校规和法律的事件；一旦出现主办方有权立即中止比赛。

　　宣传海报100元

　　打印宣传单70元

　　其他打印费用30元

　　人员用水20元

　　奖品300元

　　总计500元

**商务谈判策划书篇3**

　　谈判背景:我方即kll工厂和对方flp工厂是两个长期的合作伙伴，kll工厂是flp工厂的模具供应厂商，flp工厂使用的80%的模具都是我方即kll工厂供应的，flp工厂是我们的大客户。但最近，flp工厂说我们kll工厂生产的模具不合格给他们厂造成了巨大的损失，因此要我们kll工厂作出相应的赔偿，我们kll工厂对于这个问题有不同的看法，这个问题经过双方多次交涉都没能够解决，因此，双方决定进行谈判来解决这个问题。

　　1谈判主题

　　以对我方有利的方式来解决和flp工厂的索赔纠纷，既要解决问题，又要保证能够继续和flp工厂进行合作，以达到合作型谈判的目的，使双方都满意。

　　2谈判目标

　　2、1最高目标

　　我们本次谈判所期望达到的最高目标是不承担任何由于模具不合格给flp工厂带来的额外损失，并且能够继续保持和flp工厂的友好合作，使我们kll工厂继续为flp工厂提供他们生产所需要的模具，并且和以前一样，flp工厂80%的模具都由我们kll工厂提供。

　　2、2实际需求目标

　　我们kll工厂作出一些让步，对于flp工厂的损失表示同情，因此对于他们要求我们作出的赔偿表示理解，但并不表示我们承认他们flp工厂的额外损失是因为我们kll工厂没有履行双方之前的合同协议而造成的，我们可以给予一定的赔偿，但这些赔偿是代表我们kll工厂对flp工厂的一些帮助，是希望能够继续和他们合作，因此而作出的友好举措，具体的赔偿金额是他们提出的赔偿金500万元人民币的10%，并且能够继续和他们flp工厂合作，我们kll工厂依旧是他们工厂使用的80%的模具的供应商。

　　2、3可接受目标

　　我们kll工厂对他们flp工厂的损失给予他们所期望的赔偿即500万元人民币的50%，此外，两个工厂的合作要继续保持，我们仍然是他们flp工厂生产所需模具的80%的供应商。

　　2、4最低目标

　　我们最大的限度就是对他们flp工厂的损失给予相应赔偿，赔偿金是他们所期望的500万元人民币的70%，且双方要继续保持和以前一样的合作关系，双方之间的相互信任要和以前一样。

　　3谈判团队人员组成

　　主谈:我们kll工厂销售部的王经理

　　副谈:kll工厂的法律顾问张先生，生产部的高级技术员李师傅，以及以前负责向flp工厂进行销售模具的非常有经验的业务员付先生

　　决策人:kll工厂销售部的王经理，也就是我们的主谈

　　团队人员组成的理由:首先，因为对方是派出了采购部的经理和我们来进行谈判，为了表示我们的诚意，我们当然应该派出kll工厂的销售部经理来和他们进行谈判，销售部的王经理有着多年的销售经验，也有丰富的商务谈判知识，且他是一个非常具有领导风范的经理，处理问题很有自己的主见，无论场面多么严肃，他都能发挥的游刃有余，因此，选他当主谈最合适。其次是我方的副谈人员，这次的谈判涉及到了合同法的相关内容，因此，法律人员是不能少的，有了法律顾问给我方提供相关的法律知识，会使谈判更有效，我方能够充分运用到相关法律来维护我们kll工厂的合法权益，使我方谈判人员能够清楚的知道哪些是我们的责任，哪些不是我们的责任。此外，模具涉及到了一些技术方面的知识，所以，要有对模具生产非常熟悉的技术人员，因此我方把技术方面的问题交给我们kll工厂对模具生产有着多年经验的李师傅。由于我们kll工厂和flp工厂有着多年的合作经历，而负责和对方工厂有着生意往来的业务员付先生是最了解对方工厂情况的，同时，我们的业务员付先生在谈判方面是很有经验的。最后，把谈判的决策权交给我们销售部的王经理，也是考虑到他个人有那种能力。因此我们的谈判小组成员就这样确定了。

　　4双方利益及优劣势分析

　　4、1我方利益

　　对方工厂的损失不是因为我方没有按照合同规定为对方供应模具而造成的，因此责任不在我方，我方不需给对方任何的赔偿，且能够继续和对方进行生意往来，从而能为我方工厂创造更多的利润，也挽回了我方的声誉。

　　4、2对方利益

　　对方能够从这次的损失中吸取教训，更好地管理工厂的生产，也给对方工厂的质检部门敲响了警钟，使他们在以后的工作中能更加负责的对他们工厂所购买的材料进行检查，同时，对方工厂也不会失去我们这么大的供应商，能使他们工厂减少再找供应商所带来的预料不到的风险及损失。

　　4、3我方优势

　　因为我方是多种型号机动车零部件的生产厂家，生产的产品齐全，能满足对方工厂的各种不同需求，他们一时离不开我们，我们厂和对方工厂有着多年的合作经历，彼此之间已形成了一种默契，建立了一种相互信任的合作关系。flp工厂有80%的模具都是由我方kll工厂提供，可见我方对于flp工厂的意义重大，他们不可能在短时间内找到那么大的供应商，他们工厂能否正常运作，我方的kll工厂对他们有着重大的意义，从需求方面来讲，我方有绝对的优势。然后从合同法的角度来考虑，我方并没有违约，我方为对方提供的模具合格率的确是达到了95%以上，此外，对方造成的损失是由于他们自己没有在模具用于生产前仔细检验的，根据第一百五十八条当事人约定检验期间的，买受人应当在检验期间内将标的物的数量或者质量不符合约定的情形通知出卖人。买受人怠于通知的，视为标的物的数量或者质量符合约定。这条法律对我方也是有利的，且很有说服力，能使对方认识到是他们自己的疏忽而造成他们flp工厂的巨大损失。

　　4、4我方劣势

　　因为对方工厂是我们的大客户，他们为我们工厂创造了很多的利润，我们也不希望因为这次的事件而失去这个大客户，正因为我方对他们的重视，才可能使他们对我方提出更多的赔偿要求，从而损害我方的利益。

　　4、5对方优势

　　对方工厂可能会利用双方签定的协议中的规定，即我方提供的模具合格率达到95%以上，关于这个条款，有不同的理解，若对方把条款理解成每套模具各个零件的合格率为95%以上，则对我方不利，他们有理由要我方赔偿。协议中的条款存在歧异是对方要求我方赔偿的一个法律筹码。此外，对方可以利用flp工厂是我方的大客户这一点来对我方施加压力，使他们处于谈判的主动地位。

　　4、6对方劣势

　　他们一时之间离不开我方对他们的生产所需模具的供应，因此，他们也希望能够继续与我方进行合作。同时，我方也可以将合同中的规定:我方为他们提供的模具合格率达到95%以上，理解为总体模具的合格率达到95%以上，那么他们的损失就与我方无关。从心理的角度分析，我方在对方心中的地位重大，因此他们不会轻易得罪我方，这会使对方在谈判中有一定的压力。

　　5谈判程序

　　5、1开局

　　因为我们彼此都离不开对方，所以是希望以一种对双方都有利的合作型谈判来解决问题，我方要表现的真诚和礼貌，并营造一种和谐的谈判氛围，这样有利于促成合作型谈判的顺利进行。但是，如果对方执意认为是我方没有按照双方签定的协议上的规定来为他们工厂提供模具而造成了他们的巨大损失时，我方不能太过于软弱，这时就要用到原则式谈判法，谈判中，把人和事分开，对人温和，对事强硬，只要是我方有理，就决不软弱，坚持公正原则，当然，要争取双赢的局面，体谅对方，要放弃立场，认识到利益才是谈判的重点，为了共同的利益提出有建设性的意见，我方可以给对方提出这样的建议:以后再受到我方为对方所提供的模具时，要在合同规定的期限内认真检验，如发现产品有问题，可以退货，我方绝对毫无条件的接受他们退给我们的不合格模具。

　　5、2中期阶段

　　双方适当的交换意见，我方尽量向自己拟订的最高目标靠拢，但态度不能太强硬，毕竟对方是受损失的一方，我们要考虑到他们的情绪。当对方对我方提出的最高谈判目标反应强烈时，我方可以适当作出一些让步，但不能让对方觉得我们在妥协，因此得寸进尺，使我方处于被动地位，要明确让步策略，是要表现的友好，让对方看出我方的诚意，可以适当运用软式谈判法。

　　5、3休局阶段

　　团队成员商量对策，对原有的方案进行调整，适当改变策略。尽量找到一种能够满足双方的目标和要求的解决办法，但对我方的基本利益和需求坚定不移，但满足利益和需求的方法要灵活。

　　5、4最后谈判阶段

　　运用相关的法律来证明我方没有违约，坚持原有的观点，即对方损失的责任不在我们，不予赔偿，且让对方感觉到我们完全是按合同办事，按规定做事，让对方继续相信我方，和我方继续合作。若对方对我方观点的反映强烈，我方可以作出一些让步，以实际需求目标和对方进行谈判，若对方还是不接受，我方可以继续让步，但不能底于我方的最底目标。在谈判过程中，无论对方情绪多么不稳定，我方都要保持淡定，始终坚持利益原则，但态度要诚恳，要表现出我方确实是想以一种合作友好的方式来解决问题的。以这样的标准来达成协议，最终解决赔偿问题。

　　6具体日程安排

　　因为此问题已经是经过了双方多次的交涉，但始终没解决，所以这次的谈判时间要集

　　中，选定双方都有时间的时候进行谈判，不能一拖再拖。如:双方约定好在某天进行谈判，那么就要尽量在那一天当中把所有的问题都解决。

　　7谈判地点

　　因为是合作型谈判，所以要营造一种轻松的氛围，本次谈判应选在适合谈判的酒吧等其他娱乐场所进行。

　　8相关资料的准备

　　主要涉及到和这次谈判有关的资料如下:

　　8、1买卖合同法

　　第一百五十七条买受人收到标的物时应当在约定的检验期间内检验。没有约定检验期间的，应当及时检验。

　　第一百五十八条当事人约定检验期间的，买受人应当在检验期间内将标的物的数量或者质量不符合约定的情形通知出卖人。买受人怠于通知的，视为标的物的数量或者质量符合约定。

　　当事人没有约定检验期间的，买受人应当在发现或者应当发现标的物的数量或者质量不符合约定的合理期间内通知出卖人。买受人在合理期间内未通知或者自标的物收到之日起两年内未通知出卖人的，视为标的物的数量或者质量符合约定，但对标的物有质量保证期的，适用质量保证期，不适用该两年的规定。

　　出卖人知道或者应当知道提供的标的物不符合约定的，买受人不受前两款规定的通知时间的限制

　　8、2了解对方的一些资料，做到知己知彼

　　如在谈判前了解对方会派哪些人来和我方谈判，然后再对对方谈判成员的资料一一进行分析，了解他们的职务及性格特点，从而提前想好应对措施。

　　8、3了解一些和模具合格率相关的资料

　　如模具达到95%以上的合格率应如何理解，怎样理解是对我方有利，怎样理解是对对方有利，若对对方有利，我方应采取什么措施来维护我方观点。

　　9紧急情况及对策

　　当我方表示对方的损失与我方无关时，对方可能会很激动，可能会有一些过激的行为，这时我方应保持冷静，不能受对方的情绪影响，同时要想办法安抚对方的情绪，使对方能够冷静下来，从而保证谈判的正常进行。

　　对方可能一开始就摆出他们的最高目标，并态度坚决，这时我方要有耐心，慢慢跟他们谈，不急不躁，要用法律及合约的规定来说服对方。

　　如果对方用不再跟我方合作来威胁我方时，我方不能着急，不能急着降低目标，要静观其变，并表现出一种比他们还不在乎的样子，使他们对我们造不成威胁，他们可能就会自动降低目标。

　　万一我方已经摆出了最低目标，但对方还是不同意时，我方就不能再退让了，要用原则式谈判法，维护我方利益，并再次强调我方是按合同办事的，态度诚恳，从而达到谈判目的。

　　大学生商务谈判策划书

　　处理完成某学院欲购置两间机房相关事宜

　　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：2024年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：

　　可以选择主场、中立场。优秀的技能人员，公司是五十强企业，质量好，服务殷勤，具有品牌效应

　　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

　　(一)开局陈述：

　　我方决定将谈判维持在和谐友好的气氛中

　　1、最为理想的开局方式是以轻松、愉快的语气先谈些双方容易达成一致定见的话题。比如，“咱们先确定一下今天的议题，怎样?“先商量一下今天的大致安排，怎么样?”这些话从外貌上看好象无足轻重，但这些要求往往最容易引起对方肯定的答复，是以比较容易创造一种“一致”的感觉，如果能够在此根蒂根基上，悉心培养这种感觉，就可以创造出一种“谈判就是要达成一致定见”的气氛，有了这种“一致”的气氛、双方就能比较容易地达成互利互惠的协议。

　　2、在语言上，应该表现患上礼貌友好，但又不失身份;内容上，多以途中见闻、近期体育消息、天气状况、业余爱好等比较轻松的话题为主，也可以就个人在公司的`担任职务环境、负责的范围、专业经历等进行一般性的询问和交谈;姿态上，应该是分寸的当，沉稳中不失热情，自傲但不骄傲。在适当的时候，可以巧妙地将话题引入实质性谈判。

　　3、为了不使对方在气氛上占上风，从而影响后面的实质性谈判，开局阶段，在语言和姿态上，一方面要暗示出友好，积极合作;另一方面也要充满自傲，举止沉稳、谈吐大方，使对方不至于轻视我们。

　　感情交流式开局策略：

　　通过谈及双方合作环境形成感情上的共鸣，把对方引入较融洽的谈判气氛中.(具体做法有：称赞法，感情攻击法，幽默法)

　　具体步调：

　　1.对方迎接进来(所有谈判的人进行)

　　2.成员的介绍(先由对方介绍成员职位，然后我方对成员的介绍)

　　3.目的(由主谈人提问对方的目的与计划进度)

　　4.计划：积极主动地调节对方的所作所为，使其与本方的所作所为相吻合，即主动地对谈判人员这个影响谈判的重要因素施加影响，创造良好的谈判气氛。

　　(二)中期谈判：

　　⑴、红脸白脸策略：由两名谈判成员其中一位充任红脸,一位充任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项，从而占据主动。

　　⑵、层层推进，稳扎稳打车策略：有技巧地提出我方预期利益，先易后难，稳扎稳打地争取利益

　　(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

　　双方进行报价：

　　由我方首先进行报价，获取主动权。

　　我方报价：

　　1愿意提供优惠政策以示诚意，对对方提出的大金额予以考虑

　　2对于交货期限等其他政策适当考虑优惠

　　报价理由：

　　对于双方合作关系的重视

　　根据对方报价提出问题，

　　如：1、质疑对方所报的价格的合理性

　　2、对对方对我方指责进行回应

　　(三)、休局阶段:

　　如有必要，按照实际环境对原有方案进行调整

　　1、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，在适宜的时机提出终极报价，使用哀的美敦书策略

　　(2)、埋下契机：在谈判中形成一体化谈判，以期建立持久合作关系

　　(3)、达成协议：明确终极谈判结果，出示会议记录和合同范本,请对方明确承认,并确定正式签订合同时间

　　(四)磋商阶段

　　投石问路、抬价压价策略、目标分解、吹毛求疵、假出价等。而到让步阶段：我们可以通过灵活多样的价格让步，打破商务谈判的僵局，促进谈判的成功。具体策略有：利用竞争、红白脸，虚拟假设、声东击西、踢皮球、车轮战、向水流方向推舟等。

　　我方对产品价格的基本原则：

　　1.不做无谓的让步，应该体现对己放让步的绝对值的大小，还取决于对彼此的让步策略，即怎样做出让步，以及对方怎样争取到让步

　　2.让步让在刀口上，让得恰到好处，使自己较小的让步能给对方以较大的满足

　　3.在我方认为重要的问题上要力求对方先让步，而在较为次要的问题上，根据情况的需要，我方可以考虑先做让步

　　4.对每次让步都要进行反复磋商，使对方决定我方让步也不是轻而易举的事情，珍惜已经得到的让步

　　我方遵循的谈判方式

　　互惠式让步：

　　我方初坚持底线利益外，不固执与某一问题的让步，统观全局，分清厉害关系，避重就轻，灵活地使对方在其他方面得到补偿

　　1当我方谈判人员提出让步时，向对方表明，我方做出此让步是与公司政策或公司主管的指使相悖。因此，我方只同意个别让步，即对方在必须在某个问题上有所回报，我们回去也好有个交代

　　2把我方的让步和对方的让步直接联系起来。表明我方可以做出这次让步，只要在我方要求对方让步的问题上能达成一致，一切就好解决

　　针对对方提出的产品价格进行磋商

　　方案一：当对方让价为渐进式

　　基本态度：友好，耐心

　　具体应对：初期金额徘徊在高位时，我方反复强调我们公司的产品质量服务一流。

　　方案二：对方让价幅度开始时很小之后变大

　　基本态度：冷静，沉着

　　具体应对：与之据理力争，但切不可浮躁上火，必要时采用中场休息等技巧进行一定程度缓和，以期局面有所改变。

　　基本态度：坚决

　　具体应对：对方降低产品金额的幅度大，则难度也大，故我方应当适当坚决，利用我放为供货方这个优势来要求对方降低要求

　　二，针对对方提出的提前交货要求进行磋商

　　我方认为：

　　1、我方在于对方合作的同时，也与市场中其他单位进行合作，因此此次争端并不只是两家公司。其他单位的订单也是在安排之中，我方并没有义务为对方优先合作。

　　2、依照我方谈判原则，可以适当采取应急措施，即在生产过程中提前分批供货，减少对方损失

　　三辅助性条款商榷阶段

　　经过激烈的主体条款磋商之后，我们尽量将气氛缓和下来，经过一晚上的休息娱乐后。第二天双方将进入辅助性条款的磋商。

　　如果说主题条款的商榷是\"就事论事\"的话，那么关于辅助性条款的商榷就是\"细水长流\"了。辅助性条款签订的目的就是对未来长期合作关系一种改进以及确立。

　　在辅助条款商榷的主体就是在对方进行赔款金额的削减过程中得到的一系列辅助条款，其目的就是为了争取双方的长期合作。又因为这一方面并不像主体条款的商榷那样具有硬性，谈判应在一个较为和缓宽松的气氛下进行。

　　(五)成交阶段

　　按照《中华群众共和国合同法》、《中华群众共和国消费者权益保护法》、《微型计算机商品补缀改换退货责任规定》等有关规定，经双方协商一致，签订本合同。

**商务谈判策划书篇4**

　　关于校园内商铺整治工作，如何解决学生便利，商家生活来源与校园整顿之间的矛盾

　　\*方:学生代表，维护学生正当权益，在谈判中充分表达同学们的意见、建设和要求，发挥桥梁和纽带的作用

　　乙方:学校管理部门，管理校园秩序，维护校园环境

　　\*方:商铺经营者代表，在校园内经营餐饮，生活用品等，接受学校管理部门的监督

　　我方核心利益:整治过程中和整治后不影响学生生活便利，保障学生权益

　　对方利益:学校:整治经营秩序，http://tongxiehui.net/by/5e4220a0b8ad1.html维护校园环境美丽整洁有序，商铺经营者:保障生活来源

　　我方优势:我方代表学校数万学生的利益。学生利益是学校需要重点考虑的方面，本次商铺整顿与学生生活权益密切相关，群众的利益与呼声不可忽视。

　　我方劣势:

　　1、对于学校工作及管理不甚了解

　　2、没有\*知识作为支撑

　　3、没有太多资料和法律条文可以参考，只有学生倡议书可以作为支撑

　　校方优势:校方有法律及相关规定的优势，且是土地的所有者，有很大的管理权利

　　校方劣势:

　　1、学生利益与学校工作密切相关，学校必须考虑学生利益

　　2、学生数量众多，舆论力量强大。学校的管理在一定程度上要取决于群众的意见。

　　四、谈判目标

　　1、战略目标:和平谈判，学校整顿经营秩序但不关停同意被整治的商户，保\*学生生活便利。在此期间，学校可对未来的校园商业服务进行规划。

　　原因分析:学校整治工作不能停止，但不能过激。应在不严重影响学生正常生活的情况下进行整治。

　　2、感情目标:加强校方领导和学生之间的感情交流，使双方互相了解对方的利益诉求，对未来的学校发展有很大的推动作用。

　　(一)开局:

　　方案一:感情交流式开局策略:先向校方领导表明尊重与问候。表明我方对于这次与校方领导的直接对话交流感到荣幸，希望通过这次交流可以拉进校方与学生的关系。并通过显示学生对于学校及校园生活的感情，引发对方的共鸣，使谈判气氛较为融洽。再引入本次讨论的话题，说明同学们的生活受到了一些影响，希望学校考虑到同学的感受及商铺经营者的生活来源问题，提出我们的方案。

　　方案二:进攻式开局策略:营造低调谈判气氛，明确指出我方学生生活已受到严重影响，如果校方继续采取直接关闭商铺的做法，将会引起学生极大的反抗与不满情绪，对于校方与同学的关系及学校未来的发展会有一定影响。希望校方认真考虑学生利益及诉求。

　　对方坚持学校进行整治必须关停商铺的对策:

　　认真听取对方陈述，抓住对方问题点，进行攻击、突破。

　　例如，以学生调查结果显示学校宿舍区商铺实际情况，提出愿意配合整治且不违反相关规定的商铺是否应该关闭等问题。

　　还可以各种措施对于学生生活的影响，提出学校应该考虑学生利益。

　　(二)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\*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，适当提出对于学生生活便利影响较小的几个商铺可以关停整治。

　　4、突出优势:以学生倡议书及签名作支撑，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

　　(三)休局阶段:

　　如有必要，根据实际情况对原有方案进行调整

　　(四)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。

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！