

商务谈判模拟方案

商务谈判模拟方案

二主场：

西安驰信人力资源有限公司，

客场：

西安某高校就读学生

谈判地点：

西安驰信人力资源有限公司，

谈判方式：

单人谈判，“一对一”

谈判人员职务：

a 部的咨询顾问，学生。

三前期准备工作：

1、公司以刷网或海报的形式做市场推广，（上午9点）

2、对有意想的学生进行一些基本信息的了解，

3、预约（下午三点）

四、询盘，2 发盘 3 还盘，四接受，5 签约

2、谈判开始，首先是礼节，双方在办公室，

3、甲方先确认预约乙的身份及基本的信息。

4、确认乙有所从事相同工作的经验，以及简单的介绍公司的概况。

5、确认上任工作的时间以及岗位前的培训，还有这几天岗位的需求变化和安排。

6、 公司采取会员管理制度，需收取一定的费用，协议一式两份，具有法律效力。暑期 80 元，半年 120 元，全年 180 元，金卡一月 120 元，半年 120 元，全年 360 元。

7、 乙方考虑是否接受，有无优惠的办法。（对普通半年较满意）

8、 甲方提前申明对工作不满意可随时更换，（非主观原因）

9、 乙方考虑中，并且身上现金不够。

10、 甲方提出可以欲交 60 元上岗前交清余款，开发票，协议，以及会员卡，更新公司网站个人信息（xxx）

五结束，（售后跟踪）

第二篇：

国际商务谈判模拟谈判方案设计

《国际商务谈判》模拟谈判

方案设计学时：

16 学分：

1 分

一、目的与要求

《商务谈判》是国际贸易专业学生应当修学的一门重要课程。主要目的是要培养学生与外界沟通，通过合作的方式解决自身能力的问题。然而，该门课程又与其他许多经济管理类课程，特别是经济学等课程不同，是一门强调理论和方法的应用性很强的课程。通过这门课程的学习，使学生了解谈判的重要理论、一般程序和方法以及谈判的技能等等。至于模拟谈判，则是在理论和方法的基础上，通过实际谈判与切身体验，进一步掌握商务谈判的技能，特别是在扮演不同角色

的互动过程中，学习协调技巧，深化对有关理论的理解，提高分析问题、解决问题的能力，尤其是提高学生自身的谈判能力。

二、角色模拟

角色模拟是根据管理和贸易过程中出现的问题，设计一定的角色标准，要求学生扮演该角色，完成练习规定的角色应当完成的各项任务。

本次模拟选定为代表两个不同利益卖方和买方之间的谈判。文天学院国际

三、实战模拟

实战模拟，即在学生进行充分准备的基础上，根据所提供的模拟谈判资料进

四、 时间安排：

模拟谈判安排在本学期第 9 周中的三个下午进行。

五、总结评讲：

在完成谈判角色扮演后，要求学生这一次谈判活动进行总结。重点在于总结其从该次练习中学到了什么，体会是什么，并写出书面材料，作为成绩评定的依据之一。如条件允许，组织一次全部同学参与的对模拟谈判整个情况进行交流。

指导老师：

封定一

201X-10-28

第三篇：

模拟商务谈判方案

模拟商务谈判方案

一、谈判主题

我司采购团队及销售团队模拟采购方与 3 家供应商谈判，最终签订合同的过程。

二、谈判的团队组成

甲方：

采购团队

乙方：

3 个销售团队

三、谈判双方背景

由我司采购人员及销售人员组成 4 支队伍，分别为 1 个采购团队和 3 个供应商团队，其中供应商由我公司的销售团队组成，包括流体设备部、技术服务部、市场部，每部门至少 2-3 人参加，模拟我司采购方与 3 家供应商进行谈判、议价，达成最终成交的过程。 采购团队：

一、谈判议题

1、采购如何议价？

2、采购如何降低成本？

3、采购产品如何保证质量？

4、采购产品如何保证到货周期？

5、采购产品不合格处理方法？

6、 在面对不同的供应商时，应分别采取什么样的谈判策略？

二、谈判目标

1、最理想目标：

(1) 价格最低。

(2) 付款方式:

无预付款, 到货后分期结算。

(3) 供货日期:

按照合同约定时间供货, 超过时间罚款。

(4) 运输方式:

对方送货。

(5) 售后服务:

质量达标率 100%, 如不合格, 退换, 如不合格率超过 2%, 则进行罚款。

2、可接受目标:

(1) 价格适中, 适当减少当批订货量。

(2) 付款方式:

预付款 20%, 尾款分期结算。

(3) 供货日期:

允许供货时间超过 3 天以内, 超过罚款。

(4) 运输方式:

对方送货, 需我方承担运费。

(5) 售后服务:

质量达标率 100%, 如不合格率低于 2%, 不罚款, 退换; 如不合格率超过 2%, 退换, 并罚款。

3、最低目标:

(1) 价格最高, 减少单批订货量。

(2) 付款方式:

预付款 30%, 尾款分期结算。

(3) 供货日期:

允许供货时间超过 3 天以内, 超过罚款。

(4) 运输方式:

自己上门取货, 运费我方承担。

(5) 售后服务:

质量达标率 100%, 如不合格率低于 5%, 不罚款, 退换; 如不合格率超过 5%, 退换, 并罚款。

三、利益及优劣势分析

我方利益:

- 1、以最优惠的价格购买产品, 并取得好的付款方式。
- 2、保持双方合作关系。

我方优势:

- 1、有多个供应商可供我方选择。
- 2、我公司在行业中的发展情况最好, 每年的采购量较大。

我方劣势:

- 1、急于采购货物。
- 2、对方声誉较好, 供货较及时, 质量较好, 失去这个合作伙伴对我方不利。

四、谈判突发状况处理

- 1、如供应商拖延时间, 如何处理?
- 2、供应商不降价如何处理?
- 3、供应商在一些谈判条件上不让步如何处理?

销售团队:

一、谈判议题

- 1、销售如何能够以高价格成交？
- 2、销售如何能够提交利润率？
- 3、对方是否能够及时付款？
- 4、对方是否能够保证充足的备货时间？
- 5、出现质量不合格产品时，充分保证我方损失降到最低。
- 6、 在面对不同的采购商时，应分别采取什么样的谈判策略？

二、谈判目标

1、最理想目标：

(1) 价格最高，利润率最高。

(2) 付款方式：

预付款 50%，到货后结算 30%，20%尾款 3 个月内付清。

(3) 供货日期：

尽量保证按照合同约定时间供货，可宽限 1 个月的货期。

(4) 运输方式：

对方上门自行取货。

(5) 售后服务：

质量达标率 90%以上，如不合格，退换。

2、可接受目标：

(1) 价格适中，利润适中，增加单批订货量。

(2) 付款方式：

预付款 40%，到货后结算 40%，20%尾款 3 个月内付清。

(3) 供货日期：

尽量保证按照合同约定时间供货，可宽限 20 天的货期。

(4) 运输方式：

我方送货，需对方承担运费。

(5) 售后服务：

质量达标率 95%以上，如不合格，退换。

3、最低目标：

(1) 价格最低，增加单批订货量。

(2) 付款方式：

预付款 30%，到货后结算 40%，30%尾款 3 个月内付清。

(3) 供货日期：

尽量保证按照合同约定时间供货，可宽限 10 天的货期。

(4) 运输方式：

我方送货，运费由我方承担。

(5) 售后服务：

质量达标率 95%以上，如不合格，退换，需承担一定罚款。

三、利益及优劣势分析

我方利益：

1、用最高的价格销售产品，取得最好的收款方式。

2、促成双方长期合作关系。

我方优势：

声誉较好，供货较及时，质量较好，与我方合作的公司较多。

我方劣势：

属于供应商，如果完不成谈判，可能损失今后的合作机会。

四、谈判突发状况处理

1、如采购方拖延时间，不进行决定，如何处理？

2、采购方压价太低如何处理？

3、采购费在一些谈判条件上不退步如何处理？

第四篇：

模拟商务谈判支付方式：90das after sight 分期付款

保险：一切险投保 110%

商品检验：检验方法. 校验事件和地点. 检验机构. 检验报告等进行规定.

不可抗力：由于自然力量索赔：合同条款中应对发生违约事件时守约方可以提出索赔的期限, 索赔的依据, 索赔金额计算和违约处理部分进行规定. 包括违约。

1. 明确一方如违反合同，另一方有权提出索赔，即规定索赔的权利问题。

2. 规定索赔时需提供合同、信用证、运输合同等证件以及出证的机构。“如发现品质或数量与本合同规定不符时，除属保险人或承运人负责外，我方可凭中国检验检疫机构出具的检验证书，在索赔有效期内向卖方提出退货或索赔。”

3. 明确索赔期限，包括索赔有效期和品质保证期。

(1) 索赔有效期以卸毕日期为准

(2) 品质保证期是指从我方收货后检验、验收、启用之日起计算

4. 赔偿损失的办法和金额

所有退货或索赔所引起的一切费用（包括检验费）及损失均由卖方负担。

一方如未履行合同所规定的义务时，卖方应支付约定罚金，以补偿我方的损失。例如，卖方延期交货等，最高索赔为货物总金额的85%。

三、谈判程序

第一阶段：

就购买达芙妮公司产品展开洽谈。

第二阶段：

商定合同条文。

第三阶段：

价格洽谈。

四、谈判地点：

达芙妮国际控股有限公司广州分公司

五、谈判小组分工：

xxx 是我司项目经理，同时也是我司谈判总代表；xxx 为技术总监，负责技术方面问题的讨论；xxx 是法律顾问，负责法律问题方面的讨论；xxx 为财务主管，负责成本、利润等核算。

第五篇：

模拟商务谈判大赛活动策划方案

一、活动背景及活动意义随着世界经济的发展，特别是全球经济一体化的逐渐形成，各国间的联系逐渐加强，商务往来增多，商务谈判也越来越频繁。商务谈判是当事人之间为实现一定的经济目的、明确相互的权利义务关系而进行协商的行为。认真研究谈判的特点和原则，是谈判取得成功的保证。商务谈判是一项集体策性、技术性、艺术性于一体的社会经济活动。实现企业最大的经济利益，成功的商务谈判是关键中的关键。必要的商务谈判理论和技巧可以使商务人员从容地面对各类商业谈判活动，提高应变能力，增强社会适应性，并且提升个人气质、风度和魅力，并使自己成为更有价值和竞争力的商

务人才。在经济全球化进程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武器。

二、活动简介本次 商务谈判 由怀化学院经济学系承办，活动面向怀化学院全院学生，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，熟悉商务谈判各个环节，具备商务谈判能力并拓宽商务视野，增强社会适应能力，成为高素质人才。经济学精英云集，专业老师莅临，经济学系将本着 精益求精 的理念，竭诚打造一个 传播经济学知识、传递世界经济动态 的精彩平台。

三、活动主题感受商务谈判，领略商务风采，融观赏性、知识性、趣味性于一体，智慧与激情的巅峰较量，知识与技能的全面交锋，在谈判中成才，在谈判中成功。

四、活动目的为了激发学生的创新实践意识，培养学生的团队合作精神，促进专业学习与社会需求的有效结合，提高大学生的实践能力和综合素质。

五、活动对象：

怀化学院全校在校大学生

六、主办单位：

共青团怀化学院委员会策划承办单位：

经济学系团总支、学生分会

七、活动流程

1、第一阶段 报名 11月9日到13日地点：

11月9日-11月11日食堂门口（东区）11月12日-11月13日月亮女神旁（西区）具体时间由文体生活部统一确定参赛对象：

具有我校正式学籍的本专科学生，不含各类成人教育的学生。参赛要求：

参赛人员应有良好的交际沟通能力，口头表达能力强，具备强烈的团队意识，良好的团队协作能力，主观能动性。注意：

初赛公司背景，

2、第二阶段 初赛 11月15日地点：

经济学楼 201 教室 比赛流程：

1. 团队介绍，（包括口号、成员、队名，时间1分钟）

团队展示，（选手都必须有明确的分工及发言，对自己所代表的公司、对方公司都有详细资料及了解，并能够准确判断双方优劣势。说明谈判中所需法律基础，时间3分钟。）

3. 评委提问，（时间2分钟）最终评出进入复赛的八个队伍。

3、第三阶段 复赛

（1）复赛 11月21日

（2）地点：

经济学楼 201 教室

（3）复赛流程：

①. 团队介绍（每方1分钟，共2分钟）

②. 背对背演讲（每方3分钟，共6分钟）

③. 谈判阶段（6分钟）最终选出4个队，进入决赛。

3、第四阶段 讲座 11月24日晚上7：

30 e2-301 教室（具体时间由彭主任决定）

4、第五阶段 决赛

(1) 11月28日地点：

经济学楼403教室由复赛选出的前四强，即有两场谈判（1个场地，分两次进行）

(3) 具体流程：

- ①. 团队介绍+背对背演讲（配+dv展示，每方5钟，共10分钟）
- ②. 开局（配展示，每方3分钟，共6分钟）
- ③. 中期阶段，开始谈判（共10分钟）
- ④. 休局（4分钟）
- ⑤. 最后阶段（5分钟）

八、活动奖项设置一等奖1名 颁发荣誉证书+100元奖金。二等奖1名 颁发荣誉证书+80元奖金。三等奖2名 颁发荣誉证书+60元奖金。

九、活动预算

- 1、宣传费用 100元
- 2、奖金 300元
- 3、其他费用 60元共计：

460元经济学系团总支学生会 11月7日附1：

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）注：

1. 评分中采取去掉一个最高分，一个最低分的原则， 求公平公正
初赛不进行谈判技巧打分附 2：

第三届商务模拟谈判评分表队名商务礼仪 20 分临场发挥 30 分团
队默契 20 分谈判技巧 20 分着装得体 10 分总分备注附 3：

决赛流程

（一）背对背演讲（10 分钟）每方 5 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（6 分钟）每方 3 分钟，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、道具和等。

（三）中期阶段（10 分钟）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。休局（4 分钟）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，有必要的話，修改原定计划。

（五）最后阶段（5分钟）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。

商务谈判模拟方案。

商务谈判策划书

商务谈判策划书

第一篇：

商务谈判策划书乙方

关于商品规格约定不明确商务谈判策划书（乙方）

一、公司背景资料公司背景：

主要运营国内公司购买海外商品的代购业务。接受国内公司订单，与国内公司签订代购合同，与国外公司联系供货，严格依照合同为国内公司代购他们需要的商品。

产品：

电脑分高端机和低端机，我们现在缺少性能好、运算速度快的高端计算机。因此这部分市场主要依靠进口。

客户关系：

江西甲工厂与美国 ibm 公司是第一次合作。因此，双方对彼此的特点和销售理念并不熟悉，交流过程中可能会出现理解偏差。因为这种钟情况，所以双方需要“摸着石子过河”，一步一步向前探索，寻求彼此的共同点。

二、谈判主题及内容

1 主题：

解决为江西甲工厂提供的电脑规格不符合合约规定的调换事宜，
维

护我方利益，建立双方良好的关系。

谈判地点：

北京。

3. 谈判 201X年 12 月 30 日~201X年 1 月 5 日。

4. 谈判方式：

正式小组谈判。

三、谈判团队人员组成

主谈：

胡小晴，公司谈判全权代表；决策人：

贺军翔，负责重大问题的决策；

技术顾问：

陈佳佳，负责技术问题；

法律顾问：

王晓燕，负责法律问题；

四、谈判形式（优劣势及利益）分析

我方核心利益：

1、让甲工厂放弃调换事宜，接受现有计算机或可以给甲工厂适当补偿以

让他们同意不调换。

2、和平谈判，将双方损失降到最低并建立长期合作关系

我方优势：

对设备占有解释权和主动权，并在此领域处于老的地位我方劣势：

- 1、此彼交易数量大，金额高，损失惨重
- 2、对方有可能为长期合作伙伴，此事故可能影响双方感情

四、谈判目标

1、战略目标：

尽量在不伤和气的前提下，让甲工厂放弃调换事宜，接受现有计算机或可以给甲工厂适当补偿以让他们同意不调换。

2、感情目标：

通过协调解决纠纷的过程，继续建立交易双方的良好合作关系，并加深彼此的信任

六、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，创造互利共赢的模式。

方案二：

采取进攻式开局策略：

营造低调谈判气氛，强硬地指出我方提供的产品并没有违反合同规定不存在任何技术质量问题，不允许退货调换，以制造心理优势，使对方处于主动地位。

2、中期阶段：

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/315314114223011104>