附件三：

**商务谈判策划书参考框架**

一、谈判双方公司背景介绍

1．分别对双方公司的背景进行分析

2.双方的合作基础分析：玻利维亚国家水泥公司根据当地日益增长的市场需求计划在首都拉巴斯新建一条日产2500吨水泥生产线。工程范围由原料进厂开始，经原料破碎、均化、预粉磨后进入烧成系统形成水泥熟料进入水泥粉磨系统，成品水泥将以袋装和散装两种形式出厂。包含全部的工艺设计，电气设计和土建设计，全部的机械和电气设备供货以及安装调试指导工作。此项目采用的是邀请招标的形式，招标安徽省技术进出口股份有限公司。（这就是双方合作的基础，各队伍写策划书时可以稍微参考一下）

二、团队建设

1.团队名称

2.人员设置（例如CEO，市场总监，财务总监，法律顾问等等，各队伍可以根据自己公司谈判所需要的角色来设定）

三、谈判主题

1．谈判主题(以玻利维亚国家水泥公司招标安徽省技术进出口股份有限公司为例，玻利维亚国家水泥公司根据当地日益增长的市场需求计划在首都拉巴斯新建一条日产2500吨水泥生产线，安徽省技术进出口股份有限公司是首次参与该地区的水泥工程项目竞标，在激烈的竞标后凭借先进的技术方案和价格获得了玻利维亚国家水泥公司的认可，双方约定在拉巴斯进行商务洽谈以确定最终价格及相关商务条件。)

2．谈判期望

3. 双方优劣势分析及核心利益

4. 谈判目标（可分为最高目标，可接受目标，底线目标(设置底线是非常重要的，如果低于底线，将有损公司利益，谈判就没有意义了)，从股权、技术与人员组成等方面去分析）

四、谈判资料的准备及资料分析

五、谈判过程及策略

1．开局——申明价值（例如，可采取温和式开局策略，阐述我方和对方公司合作的诚意，使谈判能更顺利地进行）当然，这里可以设多种开局策略，以便根据实际情况改变策略

2．中期——创造价值

3．休局阶段——打破僵局

4．最后谈判阶段——促成合作（可采取多种方案来促成两公司的合作）

六、应急方案

例如：1. 对方公司仗势欺人，轻视本公司的市场地位，抢夺主动权

2. 对方公司几番推脱，拒绝本公司提出的条件

3. ……

（这些所设想会遇到的情况都要有所对应的应急方案）

**备注：这个框架所运用的例子都是根据玻利维亚国家水泥公司招标安徽省技术进出口股份有限公司的案例给出的，各队伍需要根据实际案例进行分析。**