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：欧洲奥得奥（Airdow)AB公司，欧债危机使该公司的销售渠道受阻，直接导致资金周转困难。而除了亚洲市场，欧美主要市场最近的经济都表现出疲软的状态，所以欧洲奥得奥（Airdow)AB公司打算把更多的环保产品销售到中国市场。他们马上想到和他们以往合作最多的宁波凯伦环保科技有限公司，双方有过业务往来，欧洲奥得奥（Airdow)AB公司便想寻求该公司作为其在中国内地市场的代理商。宁波凯伦环保科技有限公司，在得知这个消息之后，立马分析了具体情况，最终决定接受这次谈判。（这就是双方合作的基础，各队伍制作策划书、PPT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（以欧洲奥得奥（Airdow)AB公司找宁波凯伦环保科技有限公司作为其在中国的代理商为例。欧洲奥得奥（Airdow)AB公司根据自身销售情况及资金状态决定把更多的环保产品销售到中国市场，于是想寻求宁波凯伦环保科技有限公司作为中国内地市场的代理商。宁波凯伦环保科技有限公司经过调查调研决定接受这次谈判。）

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，谈判也就没有意义了)，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欧洲奥得奥（Airdow)AB公司找宁波凯伦环保科技有限公司作为其在中国的代理商的案例给出的，各队伍需要根据实际案例进行分析。**