

《商务谈判实务》2011.6 期末复习资料

一、考试题型及分值分布

- 1、 单项选择题（2 分×10=20 分）
- 2、 判断题（1 分×10=10 分）
- 3、 情景分析题（6 分×3=18 分）
- 4、 简答题（8 分×4=32 分）
- 5、 案例分析题（20 分×1=20 分）

二、考试形式及时间

- 1、 考试形式：闭卷
- 2、 考试时间：90 分钟

三、复习范围

单项选择题

- 1、 商务谈判发生的动因中，最主要的因素是（ D ）。
A. 谋求合作 B. 寻求共识 C. 矛盾冲突 D. 追求利益
- 2、 下列哪一项不是商务谈判开展必须具备的基本要素？（ A ）
A. 谈判目的 B. 谈判议题 C. 谈判背景 D. 谈判主体
- 3、 较一般的谈判不同，商务谈判的中心议题是（ D ）。
A. 利益 B. 合作 C. 矛盾 D. 价格
- 4、 现有一笔出口生意，双方在确定了品质、价格、运输等条款以后开始对各条款进行逐一谈判，如某一条款不谈妥，不进行下一个条款的谈判，这种谈判属于（ C ）。
A. 横向谈判 B. 合作谈判 C. 纵向谈判 D. 互利谈判
- 5、 试从以下历史事件中，找出谈判解决冲突的例子（ B ）。
A. 草船借剑 B. 舌战群儒 C. 三顾茅庐 D. 鸿门宴
- 6、 在贸易谈判结构中的发盘环节，是指（ C ）。
A. 买卖各方中的一方欲出售产品而邀请对方提出交易条件的行为。
B. 对交易条件进行修改或增加新条件的行为。
C. 买方或卖方向对方提出各项交易条件。
D. 同意对方在发盘中提出的交易条件。
- 7、 谈判双方以一种共同认可的交易条件区间的形式表现出来的是（ C ）。
A. 买方谈判区 B. 商务谈判区 C. 公认谈判区 D. 卖方谈判区
- 8、 谈判剩余是指卖方的_____与买方的_____之间的可能性收益。（ A ）

- A. 最低目标，最高目标 B. 最高目标，最高目标
C. 最高目标，最低目标 D. 最低目标，最低目标
- 9、谈判双方有公认谈判区，但是谈判剩余为谈判以防全部占有的谈判结果是（ C ）
A. 双输谈判 B. 双赢谈判 C. 单赢谈判 D. 多赢谈判
- 10、在某项商务谈判中，买方的最低买价和最高买价分别是 3000 元与 5000 元，卖方的最低卖价和最高卖价分别是 6000 元和 8000 元，请问这场谈判的最终结果会是（ B ）
A. 双赢谈判 B. 双输谈判 C. 单赢谈判 D. 多赢谈判
- 11、以下有关事项的谈判中，哪一项不是非输即赢的？（ D ）
A. 离婚谈判中对财产的分割 B. 佣金的高低
C. 房屋租期的长短 D. 两国之间的公海石油勘探
- 12、双赢理念中哪一点与单赢理念相一致？（ C ）
A. 寻找对方的利益和需求 B. 提出建设性的建议和解决方法
C. 确定谈判己方的利益和需求 D. 促进合作和谈判成果的达成
- 13、传统的单赢模式与双赢模式之间的差异在于（ A ）。
A. 捍卫己方的利益和立场 B. 不是积极地进行谈判
C. 谈判的时间长度不一致 D. 谈判的礼数不同
- 14、在进行谈判准备工作之时，应首先进行（ B ）。
A. 确定谈判目标 B. 进行信息调研 C. 配备谈判组成员 D. 确定谈判地点
- 15、以下哪项不属于谈判中的宏观方面的信息？（ D ）
A. 关税情况 B. 文化习俗 C. 贸易政策 D. 对方企业收益
- 16、_____是对某一谈判方的利益最大化的一种理想状态。（ C ）
A. 底线目标 B. 可接受目标 C. 最优目标 D. 谈判目标
- 17、以下关于结果—关系战略模型说法中哪一项是错误的？（ C ）
A. 当谈判时追求的结果不值得所费的时间和努力时，可以采用回避战略。
B. 和解战略是一种有得有失的选择。
C. 竞争战略不是一种有得有失的选择。
D. 合作战略是一种双赢模式。
- 18、谈判的计划一般包括设定谈判目标、组织谈判队伍、_____和设计谈判方案四大部分。（ B ）
A. 组织环境调研 B. 拟定谈判议程 C. 制定谈判战略 D. 制定谈判策略
- 19、在谈判座位安排时，如果谈判桌为长方形条桌，按照国际惯例，客人应该_____正门而坐；若谈判桌较窄的一端面向正门，则以入门的方向为准，客人应该坐在_____。（ B ）
A. 背向，右边 B. 面向，右边 C. 背向，左边 D. 面向，左边
- 20、当谈判一方占有较大优势，并且谈判的主要条款对其极为有利的情况下，这方应该营造怎样的谈判气氛？（ B ）

- A. 低调气氛 B. 高调气氛 C. 自然气氛 D. 有利气氛
- 21、下列哪一种方法不适合营造低调谈判气氛？（ C ）
- A. 疲劳战术法 B. 指责法 C. 诱导法 D. 沉默法
- 22、_____可以扭转不利于己方的低调气氛，使之走向自然气氛或高调气氛。（ B ）
- A. 挑剔式开局策略 B. 进攻式开局策略 C. 坦诚式开局策略 D. 保留式开局策略
- 23、美国谈判专家赫本·柯思认为，世界上任何一次谈判都包括三个具有决定性作用的因素：资讯、时间和_____。（ C ）
- A. 利益 B. 冲突 C. 权力 D. 地位
- 24、在己方实力明显强于对方的情况下，己方应采用哪一种报价的策略？（ A ）
- A. 先报价 B. 后报价 C. 同时报价 D. 以上都不对
- 25、以下哪一项不属于讨价的基本方法？（ D ）
- A. 假设法 B. 多次法 C. 举证法 D. 比价法
- 26、在谈判过程中，以下哪一种让步方式是适应一般人心理，容易被对方接受的？（ D ）
- A. 坚定式 B. 慢速递增式 C. 不定式 D. 慢速递减式
- 27、下列不适合采用“车轮战术”策略的情况是（ C ）。
- A. 遇到关键性问题需要时间进行思考 B. 胜利在望需乘胜追击
- C. 己方长途跋涉十分疲劳 D. 前面的主谈人出现失误
- 28、谈判出现僵局时，正确的策略是（ D ）。
- A. 进行人身攻击 B. 单方面率先做出让步
- C. 使用高压手段使对方屈服 D. 改变谈判地点或人员
- 29、商务谈判的成功与完成的实际标志是以形成合同文本，_____。（ D ）
- A. 达成协议 B. 双方负责人在合同上签字
- C. 合同开始履行 D. 合同履行结束并获得利益
- 30、在解释个人利益的时候，不能不提美国心理学家马斯洛的需求层次论，请指出以下列示的需求中，哪一种不是马斯洛的观点？（ D ）
- A. 安全需求 B. 被尊重的需求 C. 自我实现的需求 D. 利益获得的需求
- 31、因为对对方在某一方面有良好印象，会对其在其它方面也产生良好感觉，这种知觉心理属于（ B ）。
- A. 选择性知觉 B. 晕轮效应 C. 先入为主 D. 第一印象
- 32、商务谈判中通过双方互赠礼品、举行宴会等活动，可以满足谈判人员的哪种需要？（ A ）
- A. 社交需要 B. 安全需要 C. 生理需要 D. 尊重需要
- 33、下列哪种方式对于谈判者应付挫折心理没有效果？（ C ）
- A. 情绪宣泄 B. 转移注意力 C. 提高业务能力 D. 提高心理素质
- 34、如果是国际间的贸易，最主要的障碍是（ A ）。

- A. 社会文化差异 B. 关税与非关税壁垒
C. 政府的各种政策规定 D. 国际间的市场行情变化

35、你在报纸上看到一则出售产业的广告。广告中要求有意购买者应亲自出面。但是当你亲自出面时却发现对方并非卖主本身，而是他所雇用的代理人。在这种情况下，你怎么办？

(A)

- A. 坚持要求与卖主本人谈判
B. 问该代理人他是否能够全权代理，而无需征求卖主之意见
C. 以“边谈边看”之方式与该代理人进行谈判
D. 要求先与卖主沟通了解产业的实际情况，再与代理人谈判

36、某供应商所提供给你的货品中有一部分含有瑕疵，你曾数次要求他提出解决方法，他却置之不理。此时你该怎么办？ (C)

- A. 向供应商提出妥协条件 B. 对含有瑕疵的那一部分货品的货款停止支付
C. 对整批货的货款停止支付 D. 威胁以后不再从该供应商处进货

37、假定某展销会，可以讨价还价，你看中某电器公司所展示的一套标价 25000 千元的家庭影院，你决定购买它。此时你将怎么办？ (C)

- A. 询问有关交货条件及售后服务内容 B. 还价 20000 元
C. 告诉店员你将考虑一阵子，以后再说 D. 询问店员产品的特性

38、在谈判团队中，专业技术人员的主要任务中不包括 (A)

- A. 掌握谈判进程 B . 向主谈人提出解决专业问题的建议
C. 修改谈判协议草案 D . 准确找出双方存在的分歧或差距

39、你是复印机推销员。你正向某政府单位的采购主管推销你的复印机。该采购主管告诉你，他很想购买一部定价 12500 元的复印机。但是他的预算只容许他购买价格不超过 11000 元的复印机。此时，你怎么办？ (C)

- A. 向他致歉，说明你无法将该复印机的价格压低到他预算所允许的范围之内
B. 运用公司所赋予你的特权，为他提供特价优惠
C. 请他考虑购买价格较低廉的本公司其他款式复印机
D. 介绍他购买其他厂家相类似的产品

40、你身在客场，并正在与一家专门制造电缆的公司进行有关长期供应契约之谈判。该谈判已陷于僵局数天，你发觉双方翻来覆去地都在维护既有立场，此时你怎么办？ (D)

- A. 等候对手提出新方案 B. 稍作退让以打开僵局
C. 改变谈判的主题 D. 提议休会

41、你置身淮海路一家玩具商店内，准备为你十岁大的儿子购买玩具。你看中了陈列出来的电动玩具中的“机器人”。该种玩具之标价是每套 130 元。你决定购买三套。试问你应如何开始讨价还价？ (D)

- A. “买两套机器人价款需要多少？” B. “买三套机器人价款是多少？”

C. “这种机器人适合儿童玩耍吗？”

D. “机器人这种电动玩具所给予的优待条件是什么？”

判断题

1、询盘，是指受盘人不同意发盘的条件而提出修改。（ × ）

2、谈判的议题是指谈判需要解决的问题。（ √ ）

3、小组谈判的组织形式较一对一谈判效果更好。（ × ）

4、慢速跳跃式谈判适合交易对象熟悉、内容复杂、背景稳定的谈判。（ × ）

5、签订合同是谈判的最后一个阶段。（ × ）

6、从心理学的角度来看，谈判者只需要做好自身的心理准备，调整好心理状态，而不需要对对方的心理做分析。（ × ）

7、准确估计谈判对方的底线，可以使得己方利益最大化。（ √ ）

8、双赢理念是商务谈判的基本理念。（ √ ）

9、要达成双赢的谈判局面，就是不能在谈判中冲动，不能有争吵，这样才是形成双赢方案的关键条件。（ × ）

10、尽管谈判各方的经济实力对比不同，谈判的能力、策略技巧方面也存在差距，但谈判的结果应该是公平的。（ × ）

11、谈判者自身需要得到满足的可替代性大，则该谈判者回旋的余地就小。（ × ）

12、谈判目标的设置应该弹性化，设立不同的目标层次，明确目标的轻重缓急。（ √ ）

13、在国际商务谈判中，翻译作为连接各方的桥梁常常成为谈判的中心人物。（ × ）

14、谈判的战略一旦确定，不管主客观环境怎么变化，战略都不允许改变。（ × ）

15、磋商阶段是整个谈判过程的核心和最重要环节。（ √ ）

16、在选择谈判地点时，主场谈判的一方具有绝对的优势。（ × ）

17、国际商务谈判中，由于政治、经济、社会条件等各方面的因素有所不同，因此谈判的地位和权利有时也有所区别。（ × ）

18、安排谈判议程时，由于每次谈判中都有关键议程和难以对付的硬骨头，一般在谈判实践中，采用“先易后难”的方式。（ √ ）

19、在谈判日程安排时，一般遵循对己方有利而对方有可能让步的议题排在后面讨论的原则。（ × ）

20、无论何种谈判，双方都应该营造积极、友好的谈判气氛。（ × ）

21、在开场陈述时，可以先让对方发表观点和立场，这样有利于争取谈判的主动权。（ √ ）

22、在谈判中，对于实力较弱的一方，开局谈判策略不适合采用坦诚式的。（ × ）

23、在谈判开始时，应该快速的进入正题，这样有利于己方获得控制权。（ × ）

24、由于书面报价会限制己方在谈判后期的让步和变化，所以口头报价的方式优于书面报价。（ × ）

25、根据商务报价的惯例，在货物买卖业务的谈判中，一般卖方先报价。（ √ ）

26、让步不是谈判的策略，是在谈判中不得已而为之的行为。（ × ）

27、当谈判双方遇到僵持不下的情况时，这表明谈判即将破裂。（ × ）

28、如果谈判双方已达到各自的最低目标，则意味着谈判进入终结阶段。（ √ ）

29、要约是希望他人向自己发出邀请的意思表示，行为人在法律上承担责任。（ × ）

30、谈判人员签订了合同，只是意味着法律意义上的谈判结束，履约过程中谈判还必然要继续发生。（ √ ）

31、谈判者最先所得到的关于事物的看法、观点等信息，对谈判者存在着强烈的影响，影响谈判者知觉和判断。（ √ ）

32、在日本，菊花是王室的专用花卉，人们对它极为尊重，所以在国际商务活动献花时，菊花是最适宜的花种之一。（ × ）

33、在商务谈判活动中，男士只宜戴戒指，女士不宜佩戴胸针、手镯、脚链等夸张性饰品。（ × ）

34、在让步磋商中，如果对方在某一条款项目上先让步 10%，则我方在另一个项目上让步也要达到 10%。（ × ）

35、谈判中除了最佳价格、条件、出资方式等物质利益以外，对方还会有对尊严、安全感、自主、平等等其他方面利益的需求。（ √ ）

36、商务谈判的当事人都必须依法具有法人资格，作为经济法人的代表或授权代理。（ √ ）

37、未成年人、无民事行为能力的人也能承担商务谈判任务。（ × ）

38、在谈判中需求愿望更为强烈的一方，往往有更强的谈判实力。（ × ）

39、如果前面的主谈人出现了一些遗漏和失误，或谈判效果不尽如人意，则可采取走马换将策略，更换主谈人来补救，并且顺势抓住对方的漏洞发起反攻。（ √ ）

40、为了掌握谈判的主动权，发言时间越长越好，在陈述时应该尽量滔滔不绝，比对方占用更多的时间。（ × ）

41、在谈判中，应该更多地向对方做解释和说明，而不应当主动讨价还价。（ × ）

42、价格评论是指卖方对买方的价格及通过解释了解到的卖方价格的贵贱性质做出的赞扬性的反应。（ × ）

43、谈判中个人决策的特点是正确度较高，但决策时间较长，速度较慢。（ × ）

情景分析题

考试范围：谈判原则（具体内容参见网上课堂）

1、提出比你想要得到的更多的要求

二手车销售商要求 45000 元出售一辆普桑，你的心理价位是 40000 元购入此车，那么你应该如何出价，运用什么谈判原则？

解题思路：出价应低于心理价位。谈判原则：提出比你想得到的更多的要求

2、绝不对第一个出价说 Yes

张祺想卖出一处房产，他的心理价位是 72 万，房产中介处挂牌价格为 76 万，有买主向张祺提出 74 万报价，张祺当场就答应了。对于张祺的做法，你认为对吗？用一种谈判原则来解释。

解题思路：不对。谈判原则：绝不对第一个出价说 Yes

3、运用钳制原则

有个顾客到数码市场选购一部衣服，标价为 500 元，降到 480 元时售货员不肯再降，谈判失败，顾客最后没有买成。顾客和售货员的谈判方式是否正确？如果是你，应该采取什么样的方式达成交易？

解题思路：不对。谈判原则：顾客或售货员都可以运用钳制原则，比如再买一样其他东西，把价格降下来，或者是买两件衣服，把价格降下来。

4、避免敌对性的谈判

两公司谈判引进一项技术。A 公司报价为 1100 万美元，B 公司希望 A 公司分解报价并作价格解释，A 公司态度傲慢，不愿细说，要求 B 公司还价：行，就继续；不行，也别浪费时间。B 公司给出了 800 万美元的价。A 公司主谈看后，即把它揉成一团，扔到垃圾桶里，说了句：“贵方的还价是对我公司技术的侮辱！”夹起皮包带着其他人员离开了谈判间，再也没回来。B 公司也不再找这家 A 公司了。A 公司的谈判态度是否对头？

解题思路：不对。谈判原则：谈判中要就事论事，不要意气用事，要避免敌对性的谈判

5、不情愿的卖方和不情愿的买方

何晓婕最近想卖掉自己的爱车，她的那辆可爱的 Polo 开了一年不到，但是因为买的时候一时冲动，买来之后发现用车、维护、停车的支出非常高，每个月对于何晓婕的收入占去了很大部分。所以她迫切的希望卖掉，为了能够成交得快点，她很直接的告诉来看车的人，自己很想把车卖了，所以很有诚意。请分析她的做法是否合适？请用一种谈判原则解释。

解题思路：不适合。谈判原则：要做个不情愿的卖方或买方

6、对付没有决定权的人

作为一名电脑设备的销售员，你主要负责对企业进行电脑外设的销售工作，一次你和一家客户就团购一批台式电脑达成意向。但是对方坚持要求与你公司的销售经理进行谈判，

拒绝与你进行价格和销售折扣的谈判。对此，对方的做法是否正确？用哪一种谈判原则来进行解释？

解题思路：对方的做法符合谈判的原则。 谈判原则：绕过没有决定权的人

7、绝不提平分差价

童杰装潢公司正在洽谈一项改建工程，业主的出价为 75000 元，童杰的出价为 86000 元。通过一番努力，业主已经提高到 80000 元，你也降低了 2000 元。这时候是不是应该提出平分差价，令双方达成共识？

解题思路：不应该平分差价。谈判原则：不要对差价作简单平分

简答题

1、请简述商务谈判的原则。

答：自愿原则、互利原则、协商原则、求同原则、效益原则。

2、请简述商务谈判的程序。

答：战略规划阶段：选择对象、背景调查和组织准备；

正式谈判阶段：询盘、发盘、还盘、接受、签约；履约谈判阶段

3、请简述商务谈判的基本战略。

答：结果—关系战略模型：回避战略、和解战略、竞争战略

价值创造与增长战略；适应与强制战略

4、影响商务谈判战略制定的因素有哪些？

答：利益契合度、市场势力对比、合作意愿与态度、目标重合度、双方谈判风格与态度

5、常见的开局策略有哪几种？

答：一致式开局策略；保留式开局策略；坦诚式开局策略；挑剔式开局策略

6、开局谈判的影响因素有哪些？

答：谈判双方企业之间的关系，双方谈判人员个人之间的关系，双方企业的谈判实力、谈判策略的需要。

7、请简述谈判者营造不同开局气氛的方法。

答：营造高调气氛：感情渲染法、称赞法、幽默法、诱导法

营造低调气氛：感情攻击法、沉默法、疲劳战术法、指责法

营造自然气氛

8、请简述开场陈述的基本技巧。

答：让对方先谈；只陈述原则问题；保持独立性；专注己方利益；以轻松、诚挚的语气表达；注意语言、语调、声音、停顿和重复。

9、请简述先后报价选择的影响因素及策略。

答：本方的谈判实力强于对方，则本方先报价有利；

竞争十分激烈，先报价以争取更大的影响；

实力明显弱于对手，缺乏谈判经验，应该让对方先报价；

谈判在友好合作的背景下进行，则先后报价无实质性区别

10、请简述谈判一方促使对方让步的策略。

答：情绪爆发；吹毛求疵；车轮战术；分化对手，重点突破；红白脸；利用竞争；声东击西；最后通牒

11、谈判者如何在谈判中掌握主动权？

答：制造资讯优势、制造时间优势、制造权力优势

12、请简述拒绝的策略。

答：权利有限策略、疲劳战术策略、休会策略、以退为进策略、亮底牌策略。

13、请简述僵局化解的策略。

答：劝导法、横向式的谈判、寻找替代方案、休会、更换谈判人员或领导出面、有效退让、场外沟通、硬碰硬

14、请简述索赔谈判的基本策略。

答：掌握谈判时机；分清责任；利用对方信誉；避免诉诸法律

15、请简述索赔谈判的原则。

答：重合同、重证据、重时效、重关系、重应变

16、常见的谈判动机有哪些表现形式？

答：经济型动机、冒险型动机、疑虑型动机、速度型动机、创造型动机

17、请简述商务谈判沟通的原则。

具有较强的针对性、保持各种信号的

一致性、不断检验沟通效果

18、商务谈判沟通的基本策略有哪些？

答：交点策略：坦诚相见、换位思考、共同感受

尊重策略：及时肯定对方、充分谅解对方、维护对方尊严

案例分析题

1、某机械厂老板准备出售他的三台更新下来的同型号旧数控机床，有一家公司前来洽谈，该老板十分高兴。准备开价每台 50 万元，共 150 万元即可成交。当谈判进入实质性的报价阶段，该老板正欲先报价，却突然停止，暗想：“还是先听听对方的想法为妙！”结果，对方在对这三台机床的磨损、故障、配件、附件及运行状态逐一分析评价后，以宽厚的口吻说：“我公司最多只能以每台 65 万元买下这三台机床，共计 195 万元，多一分都不行。”该老板窃喜，却表现得直皱眉头，还与其讨价还价一番，最后表现得很无奈地与对方成交，买方却非常满足。

本案例可以运用后报价策略的利弊原理（P125）进行分析

(1)在商务谈判中，当本方的谈判实力强于对方，则本方先报价有利；如果竞争十分激烈，先报价以争取更大的影响；当实力明显弱于对手，缺乏谈判经验，应该让对方先报价；如果谈判在友好合作的背景下进行，则先后报价无实质性区别。

(2)在上述谈判中，机械厂老板对旧机床市场的情况不了解，缺乏这方面的谈判经验，于是就机警地让对方先报价，结果在谈判中获得了更多的谈判剩余。

(3)综上所述，在商务谈判报价阶段中，一定要根据不同的情况采取不同的报价策略，只有这样才能在复杂的谈判过程中得到更多的谈判剩余。

2、巴西一家公司到美国去采购成套设备。巴西谈判小组成员因为上街购物耽误了时间。当他们到达谈判地点时，比预定时间晚了 45 分钟。美方代表对此极为不满，花了很长时间来指责巴西代表不遵守时间，没有信用，如果老这样下去的话，以后很多工作很难合作，浪费时间就是浪费资源、浪费金钱。对此巴西代表感到理亏，只好不停地向美方代表道歉。谈判开始以后，美方似乎还对巴西代表来迟一事耿耿于怀，一时间弄得巴西代表手足无措，

虑，匆匆忙忙就签订了合同。

等到合同签订以后，巴西代表平静下来，头脑不再发热时才发现自己吃了大亏，上了美方的当，但已经晚了。

P109) 进行分析

(1)在商务谈判中，常见的开局策略有一致式开局策略；保留式开局策略；坦诚式开局策略；挑剔式开局策略等。

(2)在上述谈判中，美方的谈判代表抓住巴西谈判小组成员的失误，采取挑剔式开局的策略，故意用指责法营造低调气氛，让巴西谈判小组成员从一开始就陷入被动，匆匆忙忙就签订了合同，从而上了美方的当。

(3)综上所述，在商务谈判的开局阶段，一定要根据不同的情况采取不同的策略，使己方处于有地位，争取在谈判过程中得到更多的谈判剩余。

3、艾柯卡临危受命，出任克莱斯勒汽车公司总经理。此时的克莱斯勒四面楚歌，业务陷于瘫痪，债主讨债，工人罢工。

棘手的是，工人觉得待遇过低，要求增加薪资。而艾柯卡为了渡过难关，希望降低工人工资以减缩开支。他把自己的年薪由 36 万美元减为 10 万美元，公司高级职员的工资则降低 10%。随后他找到工会会长要求削减工资，由原来的每小时 20 美元减为每小时 17 美元。工会一下子激起轩然大波，工会会长拒绝答应。双方僵持不下。

一天晚上，艾克卡找到工会谈判委员会，发出了最后命令：“我再给诸位 8 小时的时间考虑，如果明天早上你们仍然坚持不变的话，那就对不起，我只好宣布公司破产！何去何从，悉听尊便。”说完，头也不回地走了。

工会答应了艾克卡的要求，并未出现有人估计的骚乱现象。

本案例可以运用促使对方让步策略的原理（P138）进行分析

(1)在谈判中，一方促使对方让步的策略有：情绪爆发；吹毛求疵；车轮战术；分化对手，重点突破；红白脸；利用竞争；声东击西；最后通牒等。

(2)在上述谈判中，艾克卡对工会谈判委员会，就是采取最后通牒的方法。他用宣布公司破产的强硬态度，给工会 8 小时的时间考虑，是否接受他的方案。

让

对方接受自己的方案，争取在谈判过程中得到更多的谈判剩余。

4、中国公司与日本公司有意谈判引进一项制造技术。日本公司技术先进且成熟，在世界同行业中名列前茅。日本公司派了 4 位代表与中国公司 5 位代表谈判，根据中国公司询价，日本公司的技术费报价为 1100 万美元。在技术交流后，进入价格解释、评论阶段。中国公司主谈希望日本公司分解 1100 万美元报价，并解释如何计算而来。日本公司态度十分傲慢，不愿细说，要求中国公司还价：行，就继续；不行，也别浪费时间。

经中国公司反复讲理，日本公司主谈就是不动，一定要中国公司还价。中国公司主动与同事商量后，给出了 120 万美元的价。拿到中国公司的还价单，日本公司主谈看后，即把它揉成一团，扔到垃圾桶里，说了句：“贵方的还价是对我公司技术的侮辱！”夹起皮包带着其他人员离开了谈判间，再也没回来。中国公司也不再找这家日本公司了。

解题思路：这是一个开放式的问题，可以运用多种谈判理论，从不同的角度进行分析。如运用僵局化解策略的原理（P149）进行分析、运用拒绝策略的原理（P135）进行分析、运用沟通策略的原理（P225）进行分析等。分析过程也可采用三段论的模式。

5、公司指派王强担任原材料供应商采购项目的负责人，而王强从未接手这些事务，所有的工作之前都是由陈静负责。现在王强马上要和三家供应商展开谈判，但是他似乎没有什么头绪。作为学习过谈判知识的你，面对以下的问题，如何给王强做出指导？

本案例可以运用战略规划的原理（P52）进行分析

(1)在商务谈判正式开始前，必须根据谈判要求做好战略规划工作，具体有选择对象、背景调查和组织准备三个方面。

(2)选择对象就是寻找理想的交易对象；背景调查就是搜集搜集对谈判有关的种类信息；组织准备就是组建谈判班子、制定谈判计划。

(3)综上所述，在商务谈判之前，一定要根据不同的情况，做好充分的准备，使自己处在一个比较有利的位置。

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/718001031104006133>