

国内第一本记录大学生商务谈判大赛成长心路历程的书

全国大学生商务谈判大赛访谈录

—— 沟通与谈判委员会 ——

前言

2020 年是一个不平凡的年份。一场史无前例的新冠病毒席卷全球，全球按下了暂停键，大家都躲在了家里想健康地活下去。在这几个月的恐慌期中，我们的学生和老师并没有停下来学习，学生们穿梭在各种新的网络直播平台寻觅知识，老师们也纷纷变换了角色成了网络主播。全国经济管理院校工业技术学研究会沟通与谈判委员会（以下简称沟通与谈判委员会）作为国内专注于沟通与谈判教学、科研领域的学术组织也希望编辑一本“全国大学生商务谈判大赛访谈录”来纪念这段特殊的时期。

随着中国疫情的稳定，国内各大高校从 5 月份陆续开始正常复课，沟通与谈判委员会下发了“关于举办 2020 年‘商谈赢家杯’全国大学生商务谈判大赛的通知”，考虑到对于有意新参加比赛的同学如果能建立在前面参加过比赛同学经验的基础上会更好地提高谈判参赛能力，同时目前市面上还未有正式编辑出版的此类书籍或资料可供参考，沟通与谈判委员会有责任拿出一本总结出来以往参加过比赛同学和老师心得体会的书填补这一空白；尽管这本书从出版的角度还达不到要求，文字还不是那么精准，但是我们希望记录全国大学生商务谈判大赛参赛师生成长新路过程，通过抛出我们的砖而引来学界更多人士的玉。

这本书是通过结构化的访谈记录加以呈现，当时针对学生和老师设计了两套访谈提纲，对每个访谈对象进行大致 10 个问题的访谈。整个访谈实施的时间为 2017 年 11 月 4-5 日在首都经济贸易大学举办完 2017 全国大学生商务谈判大赛后的 2018 年 1 月至 3 月期间。整个访谈共采访 40 位同学，其中有一位同学不愿意公开访谈，所以本书公布 39 位同学以及一位教师的访谈记录。本次访谈采用微信“按住说话”进行，然后转换成文字记录，因为访谈结束后最后我们都征询了本人对文字稿的意见并且我们希望如实记录下整个访谈，所以我们对访谈所涉及的学校和人员都没有匿名处理。

这本书是一个参与过全国大学生商务谈判大赛所有师生共同记忆和智慧成果，我们对大家的辛勤付出在此致谢！

沟通与谈判委员会（www.negotiationchina.com）

2020 年 5 月 4 日

目录

前言.....	1
访谈 1（北京理工大学珠海学院谈判队）.....	3
访谈 2（南京航空航天大学谈判队）.....	7
访谈 3（西安科技大学谈判队）.....	9
访谈 4（临沂大学谈判队）.....	12
访谈 5（首都经济贸易大学谈判队）.....	15
访谈 6（中南大学谈判队）.....	20
访谈 7（西安科技大学谈判队）.....	23
访谈 8（江西财经大学谈判队）.....	27
访谈 9（宿州学院谈判队）.....	34
访谈 10（北京工商大学谈判队）.....	36
访谈 11（南阳师范学院谈判队）.....	40
访谈 12（西安工业大学北方信息学院谈判队）.....	46
访谈 13（北京工商大学谈判队）.....	50
访谈 14（西安科技大学谈判队）.....	55
访谈 15（西安工业大学谈判队）.....	60
访谈 16（闽南师范大学谈判队）.....	62
访谈 17（百色学院谈判队）.....	64
访谈 18（西安工业大学北方信息学院谈判队）.....	73
访谈 19（中国政法大学谈判队）.....	76
访谈 20（南阳理工学院谈判队）.....	82
访谈 21（首都经济贸易大学谈判队）.....	85
访谈 22（首都经济贸易大学谈判队）.....	88
访谈 23（大连理工大学谈判队）.....	95
访谈 24（商丘师范学院谈判队）.....	98
访谈 25（杭州电子科技大学谈判队）.....	102
访谈 26（福州外语外贸学院谈判队）.....	105
访谈 27（南阳师范学院谈判队）.....	108
访谈 28（北京理工珠海学院谈判队）.....	111
访谈 29（中国政法大学谈判队）.....	114
访谈 30（四川外国语大学谈判队）.....	116
访谈 31（首都经济贸易大学谈判队）.....	119
访谈 32（东莞理工学院城市学院谈判队）.....	127
访谈 33（闽南师范大学谈判队）.....	139
访谈 34（福州外语外贸学院谈判队）.....	142
访谈 35（北京理工大学珠海学院谈判队）.....	145
访谈 36（北京交通大学谈判队）.....	147
访谈 37（北京理工大学珠海学院谈判队）.....	153
访谈 38（北方民族大学谈判队）.....	157
访谈 39（临沂大学谈判队）.....	163
访谈 40（西安工业大学北方信息工程学院指导老师）.....	165
附录 1-访谈提纲（学生）.....	169
附录 2-访谈提纲（指导教师）.....	170
附录 3-案例丝绸销售的谈判.....	171
后记.....	172

访谈 1（北京理工大学珠海学院谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人：黄军城

访谈时间：2018 年 1 月 24 日 16:00-17:00

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

等会我准备采用这种按住说话的方式来对你进行访谈。因为这个按住说话的方式可以将语音转换成文字，如果用视频的话呢，咱不好记录这个结果，因为我要把这个东西做最后一个记录，可以吗？

可以。

1. 你们队伍是如何组建的？

Zsg: 从这个录像上看，按照我看到的资料在你左手边的是魏程越，右手是薛明哲，原来我们报名的时候要求每队五个人，另外两个人是什么原因没有能参加比赛呢？

Hjc: 我们队一共是五个人一共三男两女。另外两个女生是因为有个人的因素条件在里面，所以就没去。然后我们在学校模拟谈判的时候也是只有我们三个人上场，然后另外两个就是提一些建议，还有总结那些。

Zsg: 我看你们都是市场营销专业，那你们现在这三个同学是一个班的人吗，都是大一吗？

Hjc: 魏程越是隔壁班的，但是我们都是市场营销专业的，然后我们现在我们是二大的市场营销。

Zsg: 你们这个队伍是如何组建的呢？都是在上张老师的课，通选课，还是有谈判类的社团呀，就是你们这个队伍是如何组建的呢？

Hjc: 张老师是我们专业教研室的主任，然后我们队有两个同学是他的助理。老师让我们发有关这个比赛的通知，然后我们就接触到觉得这个好像挺合适的，然后我们就参加了。我们这三个人是上前年跟着张老师一起参加了上一届的商务谈判大赛的。

Zsg: 我看到你们三个人在比赛配合非常的默契，那么这个是因为你们私人的关系很好的呢，还是说是通过这样的一个活动才临时的组队，因为这个活动你们在一块儿变得熟悉了？

Hjc: 应该是后者，我觉得。因为虽然说我们是同班，但是平时的话一起上课，但是接触就有点少。但是因为这个比赛是在暑假开始的，我们一直采取就是线上联系方式。所以联系多了就比较有默契吧，加上就是进了决赛之后的他大概是十月份吧，十月份的时候就是经常就是一起去模拟谈判，三个人一起住这样磨合磨合，因为磨合很久的。

Zsg: 我觉得你在这个谈判过程的表现的非常的优秀。那么你家里头啊, 有没有就是父母啊, 或者亲朋好友就是从事商业的?

Hjc: 有是有, 但是很少。就我个人来说的话, 这些谈判的技巧, 在家庭学到的是很少, 更多的是从学校老师还有比赛那些获取的, 我觉得。

2. 你们如何准备谈判的, 你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”?

Zsg: 现在进入第二个问题, 你还有没有印象就是咱们曾经的给你们发这个准备的案例的时候呢, 是收到两个案例。第一个的关于就是一个丝绸贸易的谈判, 第二个就是那个底特律房地产就最后决战的案例。在这个后面呢, 我们同时附录两张表, 一个叫谈判准备表, 一个叫谈判备忘录, 你还有没有印象?

Hjc: 有。

Zsg: 第二个问题所说的这个谈判准备表, 就是是附录一这个谈判准备表你们当时在模拟谈判的时候是否使用过这个谈判准备表?

Hjc: 有的, 有的。因为在模拟的时候, 张老师也是在的, 然后他是一直提议我们用这个准备表来进行模拟谈判的。

Zsg: 在这个谈判视频过程中看到你们草拟了一个谈判的议程, 然后递给了对方。这个谈判议程, 你们是作为一种策略的安排, 还是说一种行动的表现呢, 还是你们当时列的非常的清楚, 就是希望控制这个谈判的主动权就按照你们所列的这个谈判议程去谈呢?

Hjc: 其实这个谈判议程的话也是根据就是很多次的模拟谈判谈判进行修改, 然后最终确定的。因为我们希望的是按照我们的顺序来就占据主动权, 就有利于谈判, 我们是这样想的, 然后那些顺序根据模拟谈判的时候进行一些编辑, 然后最终确立的。

Zsg: 你这个议程是否保留, 如果保留的话呢, 给我提供一份书面的。

Hjc: 微信发来, 见访谈后附录。

那是你看看这个行不行, 就是我当时用的。模拟的时候草拟的一份详细的议题顺序。格式还有不太工整, 希望老师见谅。

3. 谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的, 什么是不一致的?

Zsg: 进入第三个问题, 其实第二个问题和第三个问题紧密相连的, 恰是因为你们有了充分的准备才有优秀的表现。而且你们在谈判过程中其实也遇到了一个我觉得也是挺强硬的一个对手, 所以你们的谈判呢, 可能会有很多的变化, 在这个谈判过程中有什么地方是一致的, 有什么地方是不一致的越详细越好。

Hjc: 就是在之前, 在模拟谈判之前的话我们设想的情况是比较片面, 比较单方向的。但是后边儿我们经过跟我们学校的几个队伍进行模拟谈判之后, 我们发现谈判过程中的多变性, 还有一些不预料性。就让我们设想的情况, 有点局面, 局部。所以我们当时把设想的情况变成

了一个扩散性的思维，会有一个范围在那里，然后会有一个能接受的底线是什么，就这样子谈判。在整个谈判过程中很多情况就是有意料之中的，就像出场寒暄，我们也是有很多种应对措施。像未来合作的问题，还有产品样式以及价格那些方面的话就是跟设想是一样的，我们会有不同的措施不同的策略去解决。也有意料之外的，她们那个数量上决定的时候她们是采用询问来问我们的。这个是意料之外的，就是之前是没有想到过的。

Zsg: 谈判中有些话的是随机应变的还是有些策略的安排呢？比如说当你们给他们提供了那个七种样式，那种东西他们看完以后他们认可，然后你就说了一句话：“你们真有眼光啊”等等这样的一些话，是你们策略性的安排还是随机应变的反应？

Hjc: 这个的话其实是模拟过程中就是随机说出来，但是就感觉很好，就把它加进那个谈判策略里面滴。

4. 你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

Hjc: 先从我们组说吧，我觉得我们组还是有一些紧张。语言逻辑，还有流利性的话，就可能一开始就没有那么好。但是事前准备的一些资料，他们还是能够准确无误的表达出来的。我觉得对方谈判能力是比较强的。像那个总裁她全程说的话就会比较多一点，但是我觉得有点分工不太明确的，我记得有一个女生是全程没有说话的。还有他们的普通话比我们标准一点，而且他们一开始就进入了那个角色，觉得这个比我们好。

Zsg: 在这我还想跟你探讨一个问题，就是咱们的比赛赛制人数设置是五人。你们的刚好缺了两个人，他们等于增加了一个人，从人数对比上来讲呢他们比你们的人数就多了可能坐到一块儿肯定也给你们带来压力，另外一个角度呢，是不是咱们这个比赛人数可以调整，根据你们的模拟情况，咱们人数是不是有点儿偏多了，是不是角色分配有点儿多余，你比如说我们设计那种三人或者四人一个小组，你觉得是不是可以？

Hjc: 人数的话，因为人数的不一致，所以我们三个就比较压力有点大吧，然后的话，其实我们第二场是对五个女生那个压力也是挺大的。我感觉的话，四个人会比较合适一点。

5. 你们的谈判结果是什么？

Hjc: 好，我记性不太好，但是我能记得的话就是我们还是采用我们当时提出的那个策略就是先给 2.8 万码，剩下的 1.2 万码，到时候在谈的这个方式来解决的。但是总体的话，整个谈判结果的理想结果偏下一点点。还有的话数量最后最终确定的数量是四万码。价格那些细节，我记得是写在备忘录里，然后交给那个评判老师了，具体的我也忘了。

6. 你们谈判中问卷完成情况是什么？

Zsg: 谈判结束后是不是到第七教室完成了两张谈判问卷？

Hjc: 对的，然后有一份问卷是当时前一天晚上去报到的时候那位有一位老师给的，所以我们是事先填好的。还有一份问卷是在那个第七会议室写完之后交的就一共交了两份问卷。

7. 通过本次谈判你的收获是什么？

Hjc: 我个人来说的话还是那个沟通能力的提升，因为经过一个多月的那个沟通环境，我觉得还是提升不少的。我记得当时去参加比赛的有三百多个人，有很多高校。当时我就是接触的人比较多，所以也就是眼力吧，算是开阔眼力吧。还有一点就是我学到的就是合作，因为我们当时小组内的那个磨合，磨合也是比较多就学到怎么合作。

8. 谈判中你感觉的不足有什么？

Hjc: 不足的话，我觉得话就是我们这个紧张搞还有与口齿不伶俐，这个是很不足的，然后还有一个的话就是对对方问的一个问题，我们绕开了，但是绕远了这个也是存在的不足。不足的话就是报价方式，当时我们队解释了我们所一贯采用的报价方式之后，对方说出了他们的报价方式，然后我们就是之后的两次都一直在围绕就是自己的报价方式这个问题，就有点啰嗦，这种感觉就没什么必要。

其实还有一个不足之处就是我们组五个人只去了三个人，这个我觉得也是一个不足的地方吧。

9. 整个活动中你印象最深刻的事是什么？

Hjc: 印象最深刻的就是第一组的六个人，因为我们当时就是比赛要求是三到五个人，但是他们六个人就有点超出我们的意料，这是我印象最深刻的。撇开那个六个人的话，我觉得最深刻的还是整个比赛的那个场地布置吧，不知场地那么多个会议室，就给人那种谈判的气氛，我觉得这个很深刻。

10. 你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

Hjc: 总体来说是比较满意的，但是有一个就是这个案例多变性就是太多了，而且他的不确定性也有很多。就在谈判的时候就很多不确定性，虽然说这个可以做为一个评判标准，但是有点多。总体的话，我觉得这次比赛真的办得很不错。

11. 你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

Hjc: 同意。

访谈 2（南京航空航天大学谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人：张悦阳（乙方（美方）主谈）

访谈时间：2018 年 1 月 24 日 18:00-18:50

访谈方式：微信

1.你们队伍是如何组建的？

Zsg：大赛的要求是五个人组成一队，你们为什么是六个人呢？

Zyy：原来组队的是我们 5 个大三的,当时我们主要是想带着那个大二的训练一下，他比较有潜力。

Zsg：你们这个当时这个组队是通过什么样的形式组出来的呢？是有社团呢，还是因为上了老师的课，还是仅仅看到了这样的通知之后呢，有临时组队的？

Zsg：我们是首先通过学校老师的一个宣传招募，然后我们在校内里面经过一个简单的选拔和培训，最后决定是我们五个代表南航来参加比赛。后来加上了那个大二的同学。

Zsg：不是临时组队，对吧，你们在这个组队之前彼此互相熟悉吗？

Zyy：我们几个之间其实还算比较熟悉的。因为在学校经常一起打比赛什么的。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

Zyy：我们首先要组织了一次集体的培训，然后回去后每一个成员都找来以前的商务谈判的视频模仿学习。然后没有从本队那六个人分成两个小队，进行 3v3 对抗赛训练。

Zsg：在给你们发的谈判案例后面附了一个谈判准备表和一个谈判备忘录。你们当时在模拟谈判准备的时候是否使用过这个谈判准备表？

Zyy：我们用到这个。

Zsg：在参加那个第一场比赛之前是否填过那个谈判准备表，如果没有填过谈判准备表的吗，有没有一个谈判的策略方案之类的书面性的东西，如果有的话能不能发给我？

Zyy：在当时参加完比赛之后我们就把那个东西放在宾馆了。然后书面的东西我们当时确实形成了，就是在那个谈判准备表上面。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

Zyy：其实我们最大的不一致就是我们最开始开头吧然后就是我们实在没想到对方就三个人。我们原来做好的准备就是他们五个人。然后在谈判过程中的就是觉得有一点点就是关于

价格上面还是有一点要的太紧了。就是仅仅局限于在价格上的一些纠缠。然后我们觉得其实就是更多应该在双方区除了价格之外的一些未来的合作方向上面应该有所设计的。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

Zyy: 嗯我觉得双方都还可以。就是一切都在意料之中, 没有超出预期的。嗯我觉得对方其实他们三个挺厉害的。就是比如说他们给我们的感觉就是他们不慌, 我们的人数是他们的十倍, 本来觉得他们会很急, 好紧张。

5.你们的谈判结果是什么？

Zyy: 结果是大约在 240,000 总金额。然后采取的是我们制定的阶梯定价的策略。比如说前 3w 码一个进价, 然后多出的码数我们定一个价。具体价格记不清楚了。

6.你们谈判中问卷完成情况是什么？

Zsg: 我们的问卷其实那是四分问卷, 当时呢是无记名的, 我现在跟后面两个问卷对应不到一块儿了, 那么问卷三四的也就是沟通质量问卷和谈判的这个心理收益问卷, 录像给你们你们回看这个录像, 看完以后三五分钟就到填完返回给我。

7.通过本次谈判你的收获是什么？

Zyy: 我的是应变能力吧, 就是语言方面上肯定是要把握了谈判的一些技巧。

Zsg: 我也发现你在这个谈判过程中有很强的这种组织力和掌控力, 也表现得出了非常的专业, 比如说多次的使用谢谢啊之类的语言, 我在别的谈判录像了还没有看到这个, 我印象也很深刻。

Zyy: 谢谢老师夸奖。可能因为自己专业相关, 我方向是公共关系沟通。

8.谈判中你感觉的不足有什么？

Zyy: 提前准备的没有他们那边那么充分, 说他们拿出了一些比如花样啊材料什么那个时候其实是我们没有想到的。

9.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

Zyy: 是谈判准备的时候, 我们那个时候是把去查了那个丝绸行业的一个发展白皮书, 但后来就是没有查到这个发展白皮书相关的资料然后我们就把往年的一些比较大的一些厂的一些出产量以及他们的报价然后具体看了一下。在谈判准备阶段花费了很多的功夫。

10.你对谈判的场地, 案例, 赛制, 奖项设置, 活动安排有什么评价？

Zyy: 我觉得大体上挺好的, 就是我觉得赛制有点太赶了, 第一天晚上打完小组赛之后, 紧接着第二天就四个比赛要准备。我觉得大意见没有, 有一个小意见。就是我们再设施赛制的时候可以采取随机抽题, 然后四个小时准备, 所有组的淘汰赛抽到的题目和对手。

11.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

同意。

访谈3（西安科技大学谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人：李倩倩

访谈时间：2018年1月25日 21:00-22:00

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

Lqq: 在学校学院里面知道这个比赛的消息，也是第一时间跟我们学院的所有学生进行了传达，然后我们有意愿的同学都报名加群，正好我们中的周泽鹏去年也参加过，然后我们几个人互相都认识，所以说就一拍即合，然后这个队伍就组建起来了。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

Lqq: 有用过。因为这个谈判比赛我们一开始也不是很清楚，很了解这个比赛的过程是怎样的，所以说我们也拿来做一个借鉴，然后在谈判准备的过程中，我们除了对案例进行了解，然后查阅资料之后，为了要最后达到那个目的，就分工找一些资料做好谈判中的一些应对。我觉得就是我们能够达到成绩的一个关键就是，我们几个人会凑在一起模拟谈判过程。在谈判过程中会发生什么情况，然后谈判的进程中会有什么可能性，然后做好充足的准备。在我们去北京之前以及在北京比赛的那几天晚上，这几步都有这个过程。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

Lqq: 在谈判的准备上，我们每个人都提出了我们想要想到的那些效果以及在每个时机把握上利益该怎么让步的一些创新性的点子，我觉得在谈判的过程中达到了我们预想的效果。不一致的是，跟我们想象的有所出入的就是一个时机上的把握吧，对方是四个女生，所以说，这个没有我们想象中的那么激烈，然后场上的一个节奏上面的把握确实就是没有想象中的那么好。

Zsg: 你方从一开始就提出你方方的报价，那么这个是种策略性的安排想占中占据主动呢，还是说是因为谈判比较紧张，而直接的把你们的这个谈判的最初的报价就可以亮出来了。

Lqq: 对，这也是我们的一个策略，先报价的话，一方面亮出我们的一个态度，另一方面也是掌握这个整个谈判主动权吧。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

Lqq: 我觉得我们的队员都很棒，非常优秀，因为大家也比较熟了吗，然后，在场上的大家都

态度非常的端正，非常严肃。比赛的那几天大家都互相关心，互相照顾，是可以说是非常开心和快乐的一段回忆。对手的话，其实每一场的对手都有他们自己的特色啊，视频中的这个对手的话，他们几个女生就是非常的从容，而且很友善，这一场下来的话，大家都是以大局为重，对手很棒，我们也很棒。

5.你们的谈判结果是什么？

Lqq: 我们最后是以美码 5.6 美元一共五万码来成交的，然后是分两批货物交货，第一批是 3 万码，第二批是两万码。这个谈判结果基本上是达到了我们的预期目标，应该说是比我们预期的效果还要好。

6.通过本次谈判你的收获是什么？

Lqq: 这场谈判比赛就是对我的收获来说是挺多的，包括谈判方面的一些知识，过程，策略的运用，还有语言的技巧，甚至是谈判的一些礼仪。更重要的是它锻炼的我一个就是在谈判这样一个心理上的抗压和承受能力都获得了一个很大的提高。然后对我的商务谈判有了一个很清晰的一个知识全方面的把握。

Zsg: 你在第三个问题的时候谈到了不一致，就节奏的把握你觉得是不一致，那么这个你现在通过几个月之后思考和回看这些录像以后，你对谈判的节奏的把握有没有什么新的认识？

Lqq: 就是通过看回放的视频，这样一场谈判比赛的节奏上，我觉得最重要的是谈判时机的把握，就是何时要提高报价何时达成协议，这样一个随机应变的能力是非常非常重要的。然后你的策略应该在何时运用，如果在几个关键点上你把握住的话，那场上的节奏你就可以主导住了。

7.谈判中你感觉的不足有什么？

Lqq: 在不足上我觉得就是一个是自己的应变能力和策略的运用还是比较弱一点，另一个方面就是团队的其他成员的一个分工，发言的机会不是很平均，有的队员没有拿到发言的机会。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

Lqq: 整个谈判过程，其实都给我留下了很深刻的印象。选一件的话就是我们的指导老师，我们每次进去那个场地内比赛的时候，他会在外面为我们看衣服，拿着东西为我们加油打气，然后比赛出来之后一直为我们树大拇指，然后告诉我们很棒，我觉得其实这个出来比赛不仅在知识的有收获，而且也有很多老师给予我们的一些支持，这个让我们留下了很深刻的印象。

Zsg: 你们的指导老师是窦红宾老师，对吗？

Lqq: 是的。

Zsg: 在学校里面原来有没有这个商务谈判的课程？谁教的呢？

Lqq: 我们学校设置了商务谈判这一门课程，然后应该是好像是在大三大三的时候阶段学的。张哲老师教的，在比赛中他给予我们很多的指导。

9.你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

Lqq: 首先说活动安排吧, 不管是说住宿、出行还是在比赛中的休息室的安排都十分十分的便利, 而且也是比较舒服的。然后再说案例方面的话, 这次比赛的几个案例的选择也是很得当的, 对每一个学生的各方面能力的考察还是非常均衡的。奖项的设置也很有层次, 让每一个来北京参赛的选手们都不会空手而归。场地布置很正式, 一进去就有那个气氛在。

10.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流?

同意。

访谈 4（临沂大学谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人：刘虎杰

访谈时间：2018 年 1 月 27 日 21:30-22:30

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

Lhj：比赛信息是我们的任课老师，教我们商务英语谈判的老师告诉的。告诉了之后就把那个具体的那个报名什么的大赛相关情况发给我们。知道了有兴趣的去参加报名之后组建队伍，然后开始比赛，最后选了五个人。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

Lhj：这个谈判准备表用到了，通过这个表区进行分工，五个人他各自负责具体内容去找资料，然后汇总到一块儿。然后在坐一块儿，写成一个稿子，然后进行模拟谈判。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

Lhj：我们当时准备的话，就是把那个大概的结果预测一下，能在什么样的单价和数量形成组合和那个大致谈判范围区。在比赛的过程中呢，我们刚开始提了一个很低的价格，居然对方一下就接受了，我们作为买方吗，那低价肯定是占便宜的。对方突然就接受了，双方就不利于最后的比赛打分。

还有这比赛过程中遇到这样一个问题。这个谈判，本来是双方合作的一个过程，看谁更善于合作。但是在这个比赛的过程中，对方把这个谈判理解为一种就是竞争了，和那个辩论差不多了，所以整场感觉一直在双方互相为难。这样的话就最后那个感觉效果不是特别好。

zsg：这场录像录的时间比较短，而刚好你们还有一场比赛那场比赛录像又缺失了，所以比较遗憾，另外一场比赛的情况是怎样的呢？

Lhj：第一场比赛还挺好，第一场比赛的时候，对手是已经打完一场比赛了，已经适应那个氛围了，所以双方们对这个谈判的那个理解还是可以的。没有说像那种竞争式，就是在那个最终结果上稍稍有点吃亏。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

Lhj：第一场比赛的时候没有出现双方互相为难。就是说，我单价这样了，你价格就必须那样，或者说我这儿出现风险了，那你怎么补偿补偿，第一场无论从交流的语气或者过程都是很平和的在讨论那么一种感觉，那第二场就感觉有点儿互相为难的感觉，这个完全没有意识到或者说

预料到。

zsg: 这个反倒给我们做了一个很好的一个素材案例，谈判对手的多样性，事先想到想的都是一种状态，那么真正碰到对手或许另外一种状态。怎么来应对多样的对手，反倒也是一个重要的课题。对其他人包括你们自己可能也有一些借鉴的意义，我们会把这个比赛案例重视起来。

Lhj: 我们队的话，刚开始训练的时候在院内训练的时候我是做的是负责技术方面，最后快比赛的时候吧，大家让我做主谈，为了集体利益嘛，又换了我做的主谈。所以到最后两场比赛完了之后正式比赛时候，女孩子们不太愿意过早地表达自己的那种意愿，都是把自己份内的那些是不是我负责那个。财务就把财务那块儿说完就行了，但是那个场上的话毕竟是要求临时应变能力。

还有我感觉比赛打分方面。对方对冷场问题的处理。也许挑剔对我方有利，但是这两场谈判过程中，我们发现了如果你给对方抛一个问题，或者为难一下的话，冷场了，反倒对最后的这个结果是不利的，对这个打分。

zsg: 很好的意见，也照应了我们最初设计比赛的一种担心，就是这种比赛叫遇强愈强，遇弱愈弱，意思就是你如果碰到了一个强队反正你俩都能谈好，如果碰到一个弱队可能反正把你的分数也拉下来，有这种情况，所以这个问题我们会后面再考虑，你这个建议都很有价值。

5.你们的谈判结果是什么？

Lqq: 那个第一场的，结果还差不多在意料之中，单价是 3.7 美元/码，然后数量的话时间长了有点记不清了。第二场那个记录里边儿没有一个特别低的单价吗，我记得我们刚开始说的反正是特别特别低，但是对方就直接答应了。

6.通过本次谈判你的收获是什么？

Lhj: 除了那些什么合作精神之外最大的收获就是认识了一个新的领域。我原来在学校主要是参加辩论赛的而今认识了一个谈判这样一个新的领域。

7.谈判中你感觉的不足有什么？

Lhj: 我感觉就准备来说的话，我们准备的特别充分，那些什么经度纬度啊，原材料成分构成啊，那个棉纺技术啊，养蚕基地等等准备的特别充分，但是在场上不一定能用得上，这个最主要的还是在场上的那种语言表达能力。感觉是最重要的一个团队的一种互相信任彼此信任，觉得你去说能说明白这个事儿。我们队友有点儿欠缺的，都是各司其职了，整体的配合效果不太良好。因为时间短，当时遇上那个快要考试了，所以肯定注意力，时间安排等方面有重些影响。

zsg: 你分享的几个观点还确实很有价值，因为它代表了一类的情况，那么在有限的准备情况下后怎么样去谈好第二个问题就是我们这个队伍当这种有了一定分工之后，怎么样去协调，把这个协同效力，团队的这种合力发挥出来，这也是一个谈判比赛中重要的一个主题。而且呢，我们在这块儿也可以探讨一个问题，你比如说我们为什么比赛中角度互换，其实角度互换啊，

从你主客两场的角度来讲，你这种实力的效果是不一样的，比如说你们这场是采购方。从某种角度来讲，在谈判中一般在采购方居于优势地位，所以你并不需要过多的去表达你们的东西，而是通过对方的一种表达，我们质疑的角度，所以可能也存在一个角色互换是不是适应的问题。回来我们把这些问题的统一的会总结一下。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

Lhj：说这个生活方面就是去的时候整个行程来说的话啊，都是特别顺利的，做什么事儿很便捷，老师安排都挺好。就说比赛紧张，因为好多外地来的啊，就像我们山东省的临沂大学就会有这么一种心理暗示，如果比赛成绩不好的话又是想着玩儿。或者说在北京转一转，这个就会影响参加比赛的那种内心的那种积极性，我感觉是有一定影响。首经贸大学，反正吃几次饭，就餐挺好，这个也挺深刻，回来都感慨好多。就可以总结说，就是去比赛的这个食宿情况是挺好的。

9.你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

Lhj：我感觉可以在每一间教室里边儿有十个左右的观众效果应该会好一点吧，我感觉这个比赛吗，他只有那个选手跟那个评委在那个教室里边儿感觉怪怪的。我的意思就是说这个比赛有几轮好几轮，就比如说初赛的时候可以慢慢的可以增加一点儿这个观众会好一点。

在这个赛季的宣传方面儿放一些篇幅曲说说明这个举办这个比赛的最重要的意义，大赛举办的那个重要意义再做一宣传。我有一个小小的问题啊，这个谈判为什么没有用采用英文方式呢。

zsg：2018 年委员会计划会同步推出中文和英文大赛。

10.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

同意。

访谈 5（首都经济贸易大学谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人： 杨怡

访谈时间：2018 年 1 月 29 日 17:30-18:30

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

YY：我们学校有一个商谈队的。我们大一军训的时候呢，这几个人被分在同了一个宿舍对彼此都有了解。因为大一的时候都参加了校内赛，所以都进了商谈队，在得知这次有比赛消息的时候就因为在队里面稍微熟悉一点，然后就想着说要一起组队。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

YY：谈判准备表的话，我们不是很清楚，也没有见过这个东西。就在准备全国赛之前的一段时间，队里面就先对我们进行一些训练，然后就会给我们几个案子让我们自己内部先打一些模拟赛，然后来提升一下自身的能力。按照我们组自己的方式，那个时候也不太会写什么思路啊，不太会写什么预案一般就是先想好怎么打，然后就会把这个流程写下来，然后自己一遍一遍的串就这样。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

YY：在比赛之前我们会先把自己的思路写下来，然后就是尽可能的按照自己的思路来推动这个谈判流程。从财务方面的话。最终达成这个结果应该也是在我们的底线之上，并且在我们的一个理想的范围之内。然后我们市场之前准备的一些材料，还有前期的预估的这样的前景也都用上了。

zsg：我问一个问题啊，就是你们反复强调了你们想通过一个创新性的方案，比如说，你们说给就对方做一个广告，然后通过这样的东西呢去吸引对方。但是最终的结果呢，似乎不太好，他们不太对你们的这个方案感兴趣，你觉得你们报出这个方案存在什么样的具体的问题。

YY：是的，说到这个就是我们在前期准备过程中其实有想到一个点，当时我们是作为美方，然后我们说是跟全球知名的丽思卡尔顿酒店有这么样一个合作，希望就是可以把绍兴丝绸厂名字挂牌到他们明年将出的这样一个广告过程中，然后把这个广告的时间折算成就是金额，然后希望在那个最终的成交额上面得到一些让步。然后我本来以为这是一个非常可谈的点，然后在这个上面做出了很大的一些文章，但是对方就是一句话就回绝了，说这个要放到后面再谈。然后听到对方说到这个的时候，我们确实有点慌张，就是打乱了我们整个的谈判进程。大家就是

打完这场比赛之后，我们也有进行一些自己的反思。之前也说就是过于按自己的流程，想要来推动这个比赛，但是在比赛的过程中对方不可能完全按照你的思路来，这样进行。所以你提出的方案就也只是这么样一个可以供对方参考的东西，你不能把你所有的机会和赌注全都压在这一个方案上面，不然对方不接受的话就是不接受了。我们更应该可能就是在基础一点的东西上面找更多的理论依据，然后或者说找一些资料，然后来说服对方。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

YY：我觉得双方都还可以。先从我们组说吧，我们组就是刚谈完前面一场，然后中方突然又变成美方，就是一下子其实思路上面还转换的不是很及时，有一点紧张，开头的时候。就是大家还没有完全进入状态，但是大概在五到十分钟之后就已经非常好了。然后市场、财务、法律的话也是把之前准备的东西都说出来了，我们之前串流程的时候也会说在什么样的时间节点要说什么样的话。最后在比赛中也在大家都是很适合的时候说出了很适当的话。

再来说对方吧，我觉得对方的谈判能力，特别是他们的主谈，我觉得还是比较强的。然后他全程说的话呢，就会比较多一点。在本来在谈判的过程中，我们一直想说是按我们的流程来主导这个谈判，但是对方那边主谈确实也是挺强势的，就是很多时候就是也会更主动的就是去推动这个谈判进程，其次是坐在对面一排左数第二个那个男生他虽然话说的不是很多，但就是我记得她有一段就是说了个来回击我们的点我觉得他说的是有理有据，我觉得非常好。还有就是他们那边那个财务，我们一开始询问他们的一个财务问题的时候，他好像是财务那边出现了一点问题没有及时跟上。然后那边的话也其实是有一点打断我们，就是当时那个谈判氛围让我们都有一些不知所措。

5.你们的谈判结果是什么？

YY：我们最终达成的成交额应该是在二十六到二十七万左右，具体的我也记得不是很清楚了，应该是分三期付款，为了减小我们这边的风险。我们说是分三期付款，然后第一期的话是给 2.8 万吗，就是希望不要超过三万码，不然会有较大的风险。然后后面两期的话，具体我们也不是记得很清楚了，因为主要就是想第一期不超过三万买就可以。然后采用的是银行汇款的方式支付。

zsg：你们设计了个 CIF 奥克兰报价，奥克兰港是新西兰的，为什么跑到奥克兰呢？

YY：老师，您刚刚问的这个问题我也是之前没有准备过，然后我刚问了一下我们之前一个财务，然后她跟我说可能是找港口的时候找错了，然后对面也不是很了解这个情况。所以我们当时谈判的时候就是可能把这个点就给模糊掉了，也没有去追究这个东西。

6.通过本次谈判你的收获是什么？

YY：对，就我个人来说的话，其实还是沟通能力和谈判技巧一些的提升，因为全国赛之前大概有一到两个月的一个多月的这样一个准备的期间，我们也是做了很多准备，然后挑了很多奇

奇怪怪的案子。然后有的也是一些经典案例，然后来做模拟谈判的准备。先是磨合了你组员之间的一个默契，还有就是根据每个小组不同的谈判风格，然后来应对他们不一样的谈判情况的发生。然后再说话以及一些谈判流程的这样一个次序上面做一些调整，然后使得你整个谈判结果会不一样，就是这样一些方面也都得到了很大的进步。就很多时候，你同样一个意思，但是你用不一样的语言去表达出来，对方可能就会更容易接受一点。还有就是对于我们来说对我们这个团队来说很重要的一点就是应变能力，还有就是默契能力。就比如说，在正式比赛的过程中，我们提到丽思卡尔顿那个广告合作的问题，我们之前准备了非常多的东西。然后想要来说这个点，但是对方一句话就回绝了，我们也是在慌乱之中然后互相通过眼神示意立马就调整了我们整个谈判的这样一个进程，然后后续就马上跟上去了。

7.谈判中你感觉的不足有什么？

YY：不足的话，我觉得可能就是两场比赛，就是中方跟美方它一场其实打完大概我感觉过了五六分钟吧又下一场就紧接着开始了，然后我们就是几个人脑子都还没有完全转过来，包括我谈北方的时候，我一开始开场，把对方主谈的名字都叫错了，就是会有一些这样子的失误就是说明自己经验，还有就是心态上面都有一些不太平稳的地方。还有的时候就是对于对方说出来的一些话我们可能在逻辑漏洞上还有语言漏洞上就是抓的不是太好，只想着怎么把自己的东西，就是给一样一样地呈现在对方面前，但是并没有百分之百，然后去听对方的话去捕捉对方的漏洞。

zsg：这个总结特别深刻，特别有价值，对其他谈判队，我看也存在类似的问题。

YY：谢谢老师、确实上次比赛之后团队也是回顾了整个比赛进程，做了一些反思。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

YY：我觉得就让我印象深刻的，其实应该是在前期准备的过程中就是学长、学姐就是教会了我们很多东西。我们四个人也只是对对方互相有一些了解就是在军训的时候就是大家共度了这么十几天，但其实在打比赛的过程就打比赛的环节中呢，我们对对方其实并不是特别的了解，所以在这么一个准备比赛的情况，大家都是非常有非常强烈的个人意见，想要以自己的想法，然后来主导你这样一个谈判的比赛进程。但有一个非常激烈的思维碰撞的可以说，但怎么样把每一个人不同的想法全都融合到你这样一个具体的比赛流程就是谈判过程中，我觉得这一点就是融合的慢慢磨合，大家慢慢互相熟悉，然后产生默契的这样一个过程是让我印象很深刻的。还有就是我们在前期准备的过程中，对于一些资料的准备，我们有时候就是刚开始接触商谈的时候。可能说是会想到这些东西，但真的不知道要把这些东西确实要落实到实务上面，比如说绍兴丝绸，当初我们学长学姐就跟我们说，你最好在比赛的过程中，你就拿一个丝绸出来给他看。比如说，我们对丝绸有什么要求有什么质检标准，那你就去把这具体的一条一条的什么标准全都告诉他，全都说出来，还有就是这个市场你具体做了哪些调研哪些数据精确到小数点后面

几位，你就是要把整个一个前期准备过程做的非常非常细。我觉得这是让我印象很深刻的一部分。

9.你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

YY：我觉得整个谈判其实已经是非常好的了。就是对于我们来说可能在赛制这个安排上面是有一点赶。就是可能对于第二天的比赛来说，就是准备不是很充分啊，虽然我们也没有进入到第二天的比赛，但是在就是等结果，就是在打完第一场到等结果这么一个过程中，我们就是准备的时间其实是非常紧的。我们一直在算好时间说给。第二个案例留多少时间给第三个案例留多少时间然后还需要去查很多很多资料，然后去串流程这样。

然后对于谈判场地的话，其实我们也是作为大二学生也是第一次接触到全国赛这样一个比较高一点的平台，然后我觉得每个桌子上面都已经放了话筒。然后还有摄像机，还有评委老师在那边坐着，整体的氛围已经给了我们一个非常专业的商谈的这么一个氛围，让我们都觉得自己可以很快的就进入那个状态，我觉得非好。所以总体来说的话，我觉得这次比赛其实已经办的非常好。

10.你对将来举办大赛有什么建议？

YY：我觉得大的意见的话没有。可不可以提出一个小小的这样一个创新的点。比如说在经历了第一天的积分制的预赛之后，是不是可以在第二轮进行一个多方谈判的这样一个赛制的选择。就是和原来的车轮战或者是别的赛制就是有一点不同，可以看到参赛选手的多方面能力。还有就是我们之前也是比完了第一轮之后有一个很长的时间，然后来经历就是要来准备第二和第三个案子。就其实这一段时间就是可能是看谁熬夜熬得更久，或者就是其实就是对参赛选手的身体负担和心理压力都很大。就是不是可以用随机的方式来抽取一个案子，然后在规定多少时间之内让大家来准备。这样的话可能更可以考验到参赛选手的这样一个在短时间内的准备能力和这样一个配合默契的能力。

zsg：好，就是。第二轮的第二个和第三个案例是压力太大，因为有的对我听说晚上都没有睡觉，这个我们也会做出调整。你说的多方谈判，咱们再探讨一下还蛮感兴趣，我们第二轮搞的是淘汰赛就直接就是不像车轮战了第二轮他进行的是淘汰赛。直接的就选一个优胜队往前晋级的，因为考虑时间因素。你这个多方的谈判是具体是什么样的东西在描述一下。

YY：就是我大一下的时候，其实是有参加过北大的一个谈判比赛，它就是一个多方谈判。比如说在案例当中，我们一般不是甲，乙双方吗，但是他那个比赛让我觉得很新奇的一点就是会有三方跟四方谈判就是在一个案例里面。就是会涉及到三个利益关系者或者是四个，然后就是看他们在更多的利益牵扯下是如何就是找到自己的筹码和让步条件。我觉得这个其实是非常考验参赛选手在短时间内分析案例的这样一个能力，而且就是比赛的时候也很有意思。因为我也没有参加后两轮，所以不太清楚后面的赛制。

11.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？
同意。

访谈 6（中南大学谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人： 李嘉琛

访谈时间：2018 年 1 月 29 日 15:30-16:30

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

Ljc: 我们知道这个竞赛是通过我们学校的田晖老师知道的，田老师去年带队参加过这个竞赛，当时取得了一定的成绩，所以她希望今年我们再组一个队，然后去参加这个竞赛，我曾经上过田老师的一个谈判课，得到田老师一个宣传招募呢，然后我们首先在院内进行了一个选拔和培训。到最后决定呢，是我们几个人来参加比赛，但是我们之间也是有专业一定的差异可以形成一个优势互补，然后最后就决定是我们几个人来参加了。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

Ljc: 我们准备整个谈判，其实分两个阶段，第一个阶段就是咱们初赛阶段是只有一个案例分析的，那我们在进行案例分析之前呢，田老师带我们去实地走访了一些相关企业，我们把获得的一些一手信息和资料融合到这个谈判案例中，然后来进行了一个准备。那么后一阶段是模拟谈判阶段，在这个阶段啊，我们首先进行了一个队内模拟。其次，田老师找了找了同时代课的其他班的学长学姐帮我们进行了一个对外的模拟。那当然我们使用了这个模拟谈判谈判准备表的。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

Ljc: 与我们设想一致的是这个案例，它没有什么纠纷，所以说关于价格和数量的谈判应该是整个谈判的一个主体，那么实际操作过程中也确实是这样的，但没有想到的是，我们的对手为了还价在产品规格上面，有那么长时间的一个纠结，我们这方可能最后采取的一个产品规格我方不是很在意，只要选定一个规格，我们就重点质量保证这个条款怎么样，以此规避美方的一个风险，然后来维护美方的一个核心利益。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

Ljc: 我们今天下午一起复盘了之前的那场谈判。总体来说我们和对手呢都有许多技术性失误。但总体来看我们的对手呢，相较我们准备的资料没有那么全面。那么他们准备的资料主要集中在产品规格和质量方面，我们能分别从产品规格、质量、市场、财务、技术、谈判技巧，尤其是在其中谈判话题的一个转折，以及谈判节奏的控制都是由我们来进行的，但总体来说，双方对手还是非常旗鼓相当，都很优秀。

5.你们的谈判结果是什么？

Ljc: 我们最后达成的呢, 是 5.36 美元美码。这价格然后一共是三加一万码的方式来供货, 那最后一万码是远期。然后, 具体来说的一个贸易术语是 FOB 宁波。

6.通过本次谈判你的收获是什么？

Ljc: 我觉得首先是积累了许多谈判的知识吧, 在其次是啊, 难得有这么好的一个机会可以把自己学的那些知识付诸于实践, 另外就是掌握了一点和丝绸相关的知识了。

7.谈判中你感觉的不足有什么？

Ljc: 这个我和队友之前还真的商量过, 我们觉得最大的问题是我们提的场外信息太多。本来呢, 这个谈判竞赛, 我们希望通过自己的谈判技巧, 然后用有限的一个信息, 来达到一个相对比较好的双方都比较满意的这样的一个目标。而实际上在啊, 真是谈判过程中呢, 用到了非常多的场外信息, 这是我们的感觉的一个不足, 当然也是我们以后加强的一个方向。

Zsg: 场外信息指什么呢, 指的是需要补充很多丝绸知识呀, 贸易知识呀, 汇率知识, 支付条件等等, 这样的知识吗, 你这个场外信息指的是什么？

Ljc: 因为材料中没有明确指出两个公司具体的一个实例对比情况, 那我们呢就设定美家公司是一个行业龙头并且走一个高端品牌这样的路线, 然后并且找了很多相关材料进行支撑, 包括后面我们作为一个潜在的筹码就是我自己承接了青奥会, 会有一个大批量的订单来吸引对方, 然后谋远惠让近利一个策略, 然后达成自己的目的, 那就是我们说的一个场外信息了。

Zsg: 最后我把录像我刚才看了一下, 你们最后在即将签署备忘录的时候, 突然间发现双方对价格术语是有争议的, 一方的是说的我们是 FOB, 另外一方的 CIF, 然后。你们的李文通呢, 就说那咱们今天就到这儿吧, 其实这是一个很重要的信息点在前面并没有谈透, 然后就匆匆的因为时间压力达成交易。你们对这个问题呢是怎么样看的？

Ljc: 这确实是我们的一个失误, 我们都知道, 如果超时的时间过长的话肯定是对比赛结果有所影响的, 所以碍于这个时间因素我们也就没有再继续纠结下去。当然啊, 这确实是一个很大的失误。另外关于 FOB 和 CIF 没有谈透这个问题, 其实一开始是谈透的, 然后就是我们财务当时的一个小策略吧, 就是说, 如果对方同意了他最后提出来的那个贸易术语, 其实是更好的一种解决方案, 并不是说之前的谈得不够透彻, 如果按之前的达成其实也 OK。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

Ljc: 有两件吧, 首先我们是中南大学的学生嘛, 所以在长沙这边准备的时候, 其实获得了非常多学长的支持, 和他们在模拟的那段时间, 其实他们准备非常辛苦了, 那就是我们非常感动的一件事啊。那在整个活动过程中呢, 第二个让我们印象深刻的时候就是, 因为第一天比赛结束后我们是晋级了, 所以第二天就是当天晚上我们几乎通宵, 然后再准备第二天的四场谈判。虽然最后结果不尽如人意, 但是整个准备过程, 还是让我们非常兴奋和激动的, 所以说印象最

深刻的是这两件事。

9.你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

Ljc: 因为我们交的会议费也确实不多嘛，所以组委会在那么有限的经费里面能把场地做到那么好，其实已经我们已经没有什么好说的啊，但是案例方面，我们觉得可以搞一个案例题库，比如说确定我进入下一轮以后前两个小时，我们在随便抽一个案例，然后大家去准备，不要像这次是的啊，一共只有五个案例，那么只准备了五案例。有没有知道到第二天的时候大家都拿到了有评委注意事项的这样的一个案例。那赛制方面我们觉得整体来说有点过于紧凑，可以把两天的赛程可能稍微平衡一点。但是总体来说我们真的觉得这次活动举办的非常好。

10.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

同意。

访谈7（西安科技大学谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人： 李懿涵

访谈时间：2018年1月31日 16:00-17:00

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

lyh：我们都是一个专业的，然后这一次魏久磊和张雅芳是大三的学长，带了我们三个大二的毕泽乾、我和郭珂茹，我们都是工商管理就是一个专业的是用大三和大二组合搭配去参赛的。最开始是从学校接到通知，然后收到比赛方发来的文件。看过之后发到我们专业群里面，然后大家看了以后就是有兴趣比赛的，然后就在一起开了一个会。然后有大三的、有大二的后来就进行了自由组队，然后我们五个也就是这样，然后组了一个队。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

lyh：我们专业没有这方面的课程，组队之后我们就各自去借了相关的书籍，并且从网上寻找一些专业的资料，互相借着看了一下，然后了解了一个大概。首先是那个初赛，然后就是做了一份这个策划，然后在复赛的时候从案例入手，大家在一起讨论了案例之后，先是对这个丝绸里面涉及到的一些内容进行了一个基础的了解之外，然后再就是一起探讨。关于这个准备表的话呢，我们是当时是用了也准备了，但是后期没有存，然后也是比较遗憾。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

lyh：在这之前呢，我们也是看了一些资料，比如说视频资料和那个文案资料。然后在摄像中的他就是非常的切合这个案例。包括双方也是那种就是面对面的一个交谈，这个是比较符合我们预想的。但是比较出乎意料的，我们会觉得可能是一个没有必须要达成一个合作或者怎么样，但是后来结果看的话好像是应该要达成合作，然后才会是一个比较好的结果，还有我们可能设想时间可能会比较充足，但是实际去实战的时候时间并不是那么充足的。而且在这个比赛之前的我们可能会觉得说双方都是学生，所以不会太有经验，但是没有想到对手就是这么强，然后也是一个比较出乎意料。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

lyh：那首先就是先说一下对手的话，对方的这个主谈有着很高的评价。因为在谈判的过程中会觉得他的谈吐及思路都非常清晰，非常的自然对方也是准备的非常充分，就是一看就是有备而来，而且受过专业训练的。但是就对于我方而言的，首先我们的准备也是非常的充分，无论

是从那个大方大方向还是细节都是非常的可以说是有理有据吧，但是比较遗憾的，就是说在比赛的过程中，我们一直强调就是自己队内一直强调的不要就是像辩论一样，但最终还是有点像辩论，有点着急了。可能因为就是我们自己私下里面也是实战的比较少，然后在这个实战真正上谈起了以后过程中的话可能就是显得比较急躁，然后包括准备也并没有充分的用上。然后就是跟对手也是有一个比较明显的反差，可能因为对方的这个经验还是比较多的。

5.你们的谈判结果是什么？

lyh: 一直就这个码数、价钱，一直协商不下来所以最终没有能达成合作，也没有能签约。由于这个问题然后导致最后双方的那个谈判结果也是有点不愉快的完毕。

Zsg: 录像应该是你们的第一场比赛，可能刚刚进入赛场地有点儿紧张，第二场是不是比第一场要好一点。

lyh: 没错，这个也是让我想到一点，当时我们的对手首经贸，他们是已经经过一场了，然后我们也是第一场，所以就没有什么经验确实比较紧张，但是在第二场的时候，我们也是吸取了上一场的教训，在第二场的时候就是努力去达成合作也是走得非常的顺利。

通过本次谈判你的收获是什么？

lyh: 那通过这次比赛呢，我觉得不能说是掌握一门儿技能吧，但至少了解了这个领域，了解了商务谈判的这个领域，也知道了他在这个商务事业中的一个重要性，然后再一个就是长见识，说实话真的是长见识。比如说我们的对手，然后包括后期去看别人的比赛的时候，你就会觉得人家是真的就是有过一些专业的训练就是不一样。也是让人有一种就是想明年或者再去参加啊，然后或者再去在这个领域里面探索的一种好奇心和兴趣吧，我觉得。

Zsg: 我看了好多场比赛录像，对有些谈判对手的印象还是非常深刻的，我觉得你的思路非常的清楚，语言表达非常的准确，是很难得的谈判选手你在这个领域里头应该还是大有作为的将来。我学的也是专业是工商管理，工商管理好多的内容，你跟人力资源管理，还有各方面管理本质上就是沟通和谈判道理是一样的，不是仅仅针对贸易这一个领域好像做营销需要去谈谈，其实管理工作本质上就是沟通和谈判道理是完全相同的。

lyh: 我非常赞同您的说法。我也是觉得就是工商管理的话管理本来就是一个对人的行为以人为主。然后包括然后跟人交谈呀，然后就这样子这种之间的一些交流方式吧，我觉得是很重要的，谈判只是一个叫法，但我觉得其实就像老师之前，然后我们去谈判之前，他跟我们说的再怎么谈判你们的那个目的还是要达成合作，然后是一个就是友善的交流我觉得。就是双方达成一个对双方都有利的一个双赢的合作，然后我觉得这个东西就是不管怎么说，组织的内部还是外部对外都是非常必要的。

6.谈判中你感觉的不足有什么？

lyh: 我个人作为主谈而言，其实主要的一个是时间的把控。一个是对于自己这一方的这个谈

判内容，然后以及抛出筹码的一个掌控。但是就我个人而言，我觉得在这一场一个是比较紧张，再一个就是没有什么一个经验，就是在比赛的过程中给的东西太快了，然后以致在后期筹码有点不足，再一个就是在当场的应变的时候，然后有点不太好，就没有对手的那个对方的主谈那么自然。然后还有一个就是。在看到对方就是他们的主谈有点来去自如的感觉，他就有一种那个就是主人翁的一种感觉，然后我们还是作为来客有点太拘谨了。不感觉这个还是一个历练的过程，然后是一个自我提升的过程。所以这个也是我对于这次谈判的一个就是本次跟这个首经贸的一个谈判的觉得有些不足的地方。

7.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

lyh: 关于这个的话我应该是有三个场景感触比较深，第一个就是在入住那一天，酒店大堂里面有其他学校的一些老师同学，然后因为我们刚刚到老师还没有来，我们这一组五个人，然后有点儿懵，但是其他的那些老师，同学都够给我们很多的帮助，引导啊，跟我们交流，然后我们就会觉得非常的亲切。然后在第二个场景的应该是我们在比赛前二十分钟的时候，然后在门口领到一份那个一个参赛表，参赛的那个流程表跟我们电子表给的不一样，然后他关于一个买方、卖方和一个甲方、乙方的那个就是有些出入那个设定有些出入，以至于我们当时在比赛前两分钟的时候都还没有搞清楚我们到底是买方还是卖方，然后就非常的懵，不过那个就我们当时去咨询了一下那个同学，然后他也是给了我们一个非常好的那个回答，然后包括后续也是一直在帮我们，也是非常感谢那位同学，就是那个视频里面站在门口为我们服务的那位同学。第三个场景呢，就是我们在首经贸这个比赛，谈判完了之后也是他们的那个谈判对手谈过来，然后跟我们进行一个交流，包括他们的一些就是其他的成员给我们的成员一些很中肯的建议，然后导致我们在第二场的时候能那么顺利，也是非常的感谢他们。

8.你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

lyh: 首先我觉得咱们主办方的对这个比赛已经倾注非常多的心血，很多方面都做得特别好，然后也是如果以后我们办活动，有很多借鉴的地方。第一个场地就当时的话。就是能看到有很多的队伍，包括我们自己，就是一直在楼里面找就是那个彩排的就是准备的一个地方，但是发现。其实那个地方是比较少的。然后当时天比较冷，但是没有办法，所以很多对都是在门口那个长廊里面，然后就是空地上，然后去准备的。可能对于这个就是准备场地的安排，可能还是需要再去调整一下。

当时在看案例的时候，看的时候就几个地方是模棱两可的。比如说，其实我觉得可以在那个丝绸的部分，然后再把它明确一下，因为丝绸的种类，说实话是特别的多，然后导致谈判的时候也是对方和我方准备的那个丝绸的材料是不同的，以至于两方就是有点牛头不对马嘴。然后还有其中的一些细节的部分，我觉得如果时间充足的话主办方其实可以把案例修整的更为明确的，然后也是不那么容易发现问题。案例不是太过于的去规范的话。但其实对于那个选手来说

它发展的那个方向可能也比较多，所以就是一个双就是双面的一个考虑吧。

针对于这个谈判的时间来说，我可能觉得有点紧凑。然后有一些谈判的一些手法还没有用上。然后可能中间就是时间不允许，比如说在谈判中有一些暂停啊，然后或者说一些沉默啊，或者是讨论。然后其实在实战中，因为这四十分钟，确实有点短，是用不上的，然后可能对于这个谈判体验来说事还是有所欠缺。

而且就是针对于整个这个比赛来说的话我觉得其实是可以有一个比如说示范赛之类的或者说一个提前准备好的示范视频，就没有必要说是针对于这个案例，但是针对于整个赛程的话，我觉得是可以做一个示范视频这样可能对于选手这个参赛的体验更好一点。

Zsg: 你的这个建议都非常有价值，而且很细致，不是泛泛而谈。那我看的录像的比较多了，我给你举一个例子也是分享一个经验，就是关于你刚才说案例问题，如果我们案例给你先定的不够具体的话，大家可以谈的议题非常很难聚焦起来，我们可以谈数量问题、价格问题、支付方式问题、货币的种类问题、到货港的问题、物流的问题、仓储的问题、风险的问题，可以谈太多了，怎么在四十分钟大家很快聚焦起来，我看到一个目前为止处理最好的处理就是有一方拿了一个谈判议程，让对方看这个议程有没有意见，然后打家对议程稍微调整大家很快的就聚焦到了两三个议题上来很快就谈出结果了。应该说我们设计的案例还存在一些问题，你刚才提的问题我都接受。从另外一个角度来讲，从谈判对手的经验和策略方法来讲，其实也有一些东西值得探讨。最终的结果就是大家还要好好的去总结，从出题的角度来讲我们要总结，从学生参赛的角度和经验来讲有的东西也是值得总结的。

9.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

同意。

访谈 8（江西财经大学谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人： 王晓伟

访谈时间：2018 年 1 月 31 日 21:00-22:00

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

WXW：当时是我们的指导老师提议让我们来参加商务谈判大赛，最初只有三个人分别是我、王文杰和卢海涛，剩下两名队员都是通过同学之间推荐过来的，来自于不同的专业，不同的年级，马近斐是法学专业的，吴书羽是物流管理专业的，在这个层次上面有这种 MBA 的学生还有这个研究生和本科生三种不同的这样的组成。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

WXW：在准备阶段呢，我们这个团队成员包括指导老师一起对照案例，甚至做到了一句一句的去分析这个案例给出的条件，除了这个案例本身给出的一些条件以外，我们还对这个案例信息进行了拓展，就比如说对一些行业信息，包括一些这种这个特定的一些这种国内国内外的一些这样的行情之类的，我们都进行了一个案例外的资料拓展，同时也运用到了这个谈判准备表。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

WXW：我们是通过假定对方的一些可能的成交条件来准备我方的一些议价的内容，总的来说呢，就是运用双赢的理念，力争互惠成交。在这个谈判过程中都是给出了我们的议题顺序这个程序呢，基本上没什么变化，就是说在具体谈判内容的准备上面会有一些不同，往往这些利益关系不大的议题比较容易达成一致的，这个往往和我们的设想没有太大的差别。但是利益关系很大的一些议题在条件均等的情况下，我们主要呢就是思考如何给出对方一些难以拒绝的方案。就希望把对方带入到我们的一个节奏当中，对方往往也是这样子的，就在这一点上面不一致的概率会比较大。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

WXW：本次我们的队员都付出很多。我们在准备阶段呢，尤其是在比赛前的时候就经常一起在学校里面组织这样的一个这个交流和这种学习，那么往往呢都到了晚上十一点左右我们才各自回家，回自己的寝室，就是都付出了很多。那么这一轮的谈判对手呢，相对来说比较强势，很多希望把我们绕到他们的节奏里面。只是呢，我方在关键的地方没有显现出让步啊，并且提出了更为有效的方案，后面呢这个对方见势头拗不过他就跟着我发的节奏进行了。在比赛结束之后呢，我们彼此都加了微信然后后续还有一些交流，场上虽然是唇枪舌剑场下大家还是非常

可爱的。

5.你们的谈判结果是什么？

WXW：这个结果呢是显而易见的。因为对方呢没办法提出更好的建议，所以完全跟着我们的节奏进行。最后的结果，其实我们还有其他的一些应对的方案都还没有用上，具体细节记不住了。

6.通过本次谈判你的收获是什么？

WXW：我个人感觉到其实在谈判过程中己方除了准备工作以外应变的能力非常重要，而且呢，在整个谈判过程中团队的配合默契是非常有必要的。那么他们前期可能各方面都得准备啊，包括提出条件，对方可能会有什么反应，但是实际到了现场呢，都要很快的随机应对，并且当对方的一些问题非你专业的领域的时候，我们的队员这个一个眼神就要及时的补位，那么这个其实在整个应变和配合这一块收获还是很大。其实我感觉商务谈判的它更像是一门生活技能。通过比赛，对于这块有了一个认识和建立的这个能力之后，其实对在生活当中很多购买行为或是一些商务行为场合都用得着，我觉得这个是一个终身受益的技能。这个商务谈判比赛呢，除了有这种训练到自己的一个反应能力团队的配合默契，而且呢，对于这个整个这个能力的建立长期有效，长期有意。

ZSG：我很认可你这个观点，谈判沟通也是个终身的技能，它不仅仅是为了比赛而服务，它是为了生活，学习，甚至是人生整个的一种人生处世的理念而服务的，如果建立一个很好的共赢意识，那么我们在做事的时候呢，成功的几率更大。

7.谈判中你感觉的不足有什么？

WXW：我个人感觉到自己就不是那么善于提问。其实对方提出的很多条件和方案都是经不起推敲的因为都是假定条件。那么如果在谈判的比赛中呢，主动的多次提问，那么反复，哪怕是提问追问一个问题，对方很容易就会暴露出一些逻辑问题，或者他的一些这些方案的漏洞，那么这样主动暴露出来的问题呢，对我方来说就更容易建议建立这种主动权和信心，在这点上我觉得确实还需要加强。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

WXW：整个活动印象最深刻的感受啊，就是在这个谈判呢，他不是单方面的一个输赢，而是要有双赢的理念，在谈判过程中呢，我们不能去欺压对手，或者说去诱导对手，而是应该去尊重我们的对手。那么把这种合作、这个利他。作为一种整个谈判的一个核心的宗旨去看待，那么这样的一个方向就不会走偏。

印象最深刻的是一件糗事。就是在这个我们坐大巴车的时候有一位同学呢，把他的笔记本电脑落在了那个大巴车上。当时运输的大巴车有很多，我们这个一辆辆的去找都没有找到。后面联系主办方的老师，老师帮我们这个做了很多工作，联系了很多司机来帮我们一起找。而且呢，

那些司机呢都很热情，就我就感觉这个主办方这个对于我们一个认真负责还有这个北方人的一种这样的热情的一个态度让我印象还是非常深刻，最后呢还是把那个笔记本电脑找到了。

9.你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

WXW: 我对于本次去北京参加商务谈判的体验还是觉得非常好。各个方面吧都觉得还是精心安排，那么唯独呢就是有一个小小的一个地方觉得可以加强改进的。就是整个比赛过程中呢，我们的评分点更加侧重于前期的准备还有谈判的过程，其实呢我觉得谈判的结果也是非常重要，在评分的时候呢，应该不光看谈判的整个过程还要去看这个谈判的这个结果。有的队伍呢，他这个在谈判过程中，为了表现出进入自己的节奏，他让步的很大，这个为了让步而让步，那么这个呢与真实的一个谈判场景差距还是会比较大。我觉得应该更真实一些，把这个谈判的不光是看谈判的过程，谈判的双方的表现，其实谈判的结果也是很重，就是更加的接近真实的一些谈判场景会更好。

ZSG: 这个是一个很重要的问题，我们先开始呢是让大家感受到什么是谈判，另外一个层次就是谈判不仅仅是为了达成交易而是为了更好地达成交易，关于这个层面确实需要有待加强。

WXW: 张老师说的对，就是场景越真实，可能这个比赛呢，就更具有这种实用性或者说更具有它的一个内涵价值。

10.为了更好举办大赛你有什么建议？

ZSG: 你可能也参加过其他的比赛，或者可能看过或者接触过其他的比赛。那么为了我们更好的举办大赛你有什么样的建议。

WXW: 对于上一个问题，其实也有做一些思考，我个人就觉得评判谈判的标准要越接近真实场景或许就越实用越有价值，怎么评判谈判的一个标准，我反而认为第一点就应该是利益。在本次谈判中我方获得的这样的一个利益成果。第二点呢，就是应该是看付出的成本代价，就是达到这样的目的我方付出的一个一些东西。第三个呢，看这个双方的一个关系改善，那么用一个这样的标准呢，或许呢就是我个人的一点想法啊，对于我们的这个评判的标准。这个呢，我们的队员有一些交流，我们就觉得评判标准低应该是利益。第二是成本代价，第三是关系改善。

11.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

这个完全愿意的老师。包括我们团队自己写的一个商务谈判的复盘我觉得也可以分享给大家，这个呢都有我们的汪华林老师专门做了修改。

参加全国大学生商务谈判大赛复盘

我是江西财经大学工商管理学院的一名学生，前段时间我带领团队去北京参加全国商务谈判大赛，并获得大赛一等奖。这些天我认真思考了参赛获得的经验及赛前准备的心得，想与在校的大学生们分享。

我们团队接到正式参加商务谈判大赛时间比较晚，离大赛只有二十天的时间，而且全国大学生商务谈判赛程非常复杂，参赛 48 支队伍，分别来自全国经管类高校。赛程安排第一轮初赛，分 6 个小组，每组 8 支队，淘汰 5 支队；第二轮进行复赛分 6 个小组，展开交叉淘汰赛，淘汰 12 支队，第三轮淘汰赛，交叉比赛，淘汰 3 支队，进阶的 3 支队双循环赛，争夺名次。

我们获知要去北京参赛，团队热情高涨。担任我们团队的指导老师是胡海波、汪华林老师，由于我们大学生白天要上课，基本上我们集训模拟谈判都在晚上进行，在短时间内多次集训，有时候集训到晚上 11 点多，指导老师把我们从一个从来未接触商务谈判的白丁，到能熟练掌握商务谈判的策略和技巧，能深刻懂得商务谈判理念的谈判人员，非常感谢两位老师的悉心指导和他们的辛勤汗水的付出；也能体会学科竞赛对学生潜能的激发；发现商务谈判并非仅限于商务场合，它就像游泳、情感沟通技巧一样，是一门生活技能，适用于生活、工作中交往、生意上磋商等诸多场合。

一、准备阶段

1. 商务谈判团队组建

正式的商务谈判场合需要结合谈判内容设置团队成员，辅助性的人员作为主谈的补充，商务谈判重在谈判团队的综合素质。谈判团队成员的配合很重要，并要进行合理的分工，发挥团队的力量。主谈作为总经理，要根据谈判议题的要求，配备谈判成员，如财务经理、市场总监、技术人员、律师等。对于一些特定的商务谈判，必须配备专业技术人员，如国际贸易谈判就不能没有法律顾问，懂贸易的经营管理技术人员，谈判团队成员配备是为谈判议题服务的。

2. 双方背景信息调查

在商务谈判中，知己知彼在谈判前最为重要。知晓对方的信息量越多，越能在谈判前制定有针对性的策略，如谈判对方的技术要求、财务状况、经济效益和企业规模。除“深度”了解对方企业内部以外，还应该“高度”了解对方，即站在更高的位置看对方，诸如同业竞争情况、近年来行业趋势、运营模式等。同时，还要思考我方的信息哪些是对方容易收集到的，对方针对我方的劣势会使用哪些策略，我方都要想好应对策略。

3. 双方博弈策略选择

谈判之前双方准备的方案都是对自己有利的，并且双方都希望通过谈判获得更大的利益。计划赶不上变化，在谈判桌上，再多的准备也不可能应对一切，在实战谈判中会有很多变化。那么，我们就得在谈判之前应该准备多套谈判方案。结合谈判的议题及议题顺序的考虑，具体

制订理想的、可接受的和底线谈判目标。设置每一项议题哪些是必须争取的，哪些是可以让步的，哪些是原则性的，不能让步的；并且合理安排好谈判议程，把哪些重要的议题安排在什么时候谈，次要的问题在什么时间提出来更好。当对方对我方提出的方案不认同，如何更好的打破僵局，提出更有建设性的方案，如何在方案中体现对方的利益，并把对方的利益具体化，同时更需要思考一些能让对方难以拒绝的方案提议。

4. 商务谈判礼仪

在商务谈判的整个流程中，己方都应该精心准备各环节，能够让对方在整个谈判过程中感受获得了尊重，建立双方的信任。商务谈判除了谈判议题方案等内容准备以外，其他适当的商务交往中的礼仪非常重要。如为远道而来的贵宾准备一份有意义的纪念品；在谈判过程中语言的表达，尊重对方的国家习俗，如何避免在谈判中激烈冲突。特别要注意对对方交易条件不能接受时，应委婉表达，避免直接拒绝对方。在对原则问题争论时，要针对谈判的内容，遵守对事不对人的原则，商务谈判淡化立场上争论，重在利益上的讨价还价。在谈判语言技巧上，尽可能采用多问的方式，通过问获知对方的信息，从中发现对方的短板在哪？在商务谈判沟通中，宜使用敬语，如“谢谢”，应说成“谢谢您”，把“我不会”，改成“我可以学”，把“听明白了吗”，说成“我说明白了吗？”，这样在沟通中让我们的谈判对手感受到尊重。

二、开局阶段

1. 开局商务礼仪

正式的商务谈判场合，礼仪细节要考虑周全。如客场谈判，应把对方安排面门而座，而主方应背门而座。座次上主谈在中间，其他人员按照身份地位先右后左就座。客场谈判时介绍时一般由主方身份最高的成员作介绍，介绍人员的顺序从身份高到低。介绍后可以再简短介绍一下我方企业的背景情况及表达此次谈判的愿望，介绍完后应礼貌地请对方介绍，相互认识。

2. 营造氛围

商务谈判场合不是辩论赛，双方都应该本着合作双赢的理念。在谈判开局的阶段双方都会寒暄，营造友好合作的氛围。在正式谈判开始前，双方寒暄后，要说些题外话，不能上来就开始谈正题。比如谈谈过去的交往，近期的时事新闻，最近的天气或双方的兴趣爱好（如果双方以前认识）；另外如果双方是第一次见面，最好准备一份礼物，礼物不在于价高，而更在于其象征意义和双方的情感。一般商务谈判在开局阶段要营造一种友好、和睦、信任的气氛和印象，为后面磋商阶段打下友好协商的基础。

开局阶段有一个重要任务就是摸底，摸对方的底牌。双方开始接触，都不可能把自己的谈判底线条件告诉对方，开始提出的条件或要求往往有很大的“虚假性”。如谈判议题的安排，在谈判中就有策略运用。有些谈判人员在安排议题时，对自己核心利益不放在前面来谈，而是放在中间或最后，使对方误以为放在前面的是其想要的。谈判议题的设置顺序一般来说是从易到

难，把容易达到一致意见的议题放在前面，对后面容易产生争议的议题协商会有利，这些都是开局策略的运用。所以摸底阶段，对于谈判人员来说，做一颗“柔软的钉子”，喜怒不形于色，想法不被洞悉。

三、磋商阶段策略

在商务谈判磋商阶段，就是讨价还价，斗智斗勇的时刻。磋商阶段从开始谈议题的内容那一刻起就正式开始了。磋商过程中，有很多谈判技巧和策略使用。

1. 掌控节奏

商务谈判过程中有一位隐形的主持人，不是你就是你的对手。任何一方都想主动掌控谈判节奏，率先抛出议题，或是通过议题建议后发制人，能够在谈判过程争取到主动权。争取主动权不意味着整个谈判过程按照你方的思路和节奏往下走。拥有主动权方更像是气场强却不凌人，话不多却招招要害。在商务谈判中，如果议题较多，可以采取“搅和策略”的形式，一口气提出让对方难招架。

2. 言语技巧

在商务谈判过程中，切忌太过口语化，应尽量让自己的语言表述准确清楚。一方面可以显得自己很老练成熟，也更容易让对方能理解。在报价的时候，切忌报价出现左右、大概、应该之类的词语，这样显得己方报价很没有底气。清楚表达观点后，注意留给对方说话的时间，不要滔滔不绝，善于倾听在商务谈判中也是一项谈判技巧。

3. 换位思考

最难拒绝的方案，就是我方提出的议题是站在对方立场上帮助其利益最大化的方案。在谈判方案中，体现从对方的利益出发，达成自己的目标，做到我方的建议或方案与对方的利益挂钩。无论是谈未来双方合作愿景，还是商讨当下双方利益，有意识地表达出我方的目标与对方的目标并不矛盾，而是一致的看法。商务谈判桌上总是虚中有实，实中有虚，你的方案体现了对方的利益，对方总不至于和自己的利益作对。

4. 以退为进

有的议题于对方来说很重要，但于我方来说并不是主要利益，这些提议就可以作为让步条件。只是让步不是白送给对方，可以表现出我方做出了很大的让步，也可以作为关键议题的筹码。通过己方合理的让步来争取对方的关键让步，不失为以退为进的方法。

5 主动提问

主动提问是商务谈判中容易被忽略的部分，很多时候不好意思去询问，总感觉在正式的谈判场合询问会显得己方很 low。其实提问能获取自己所需要的信息。谈判桌上虚虚实实，通过提问，希望对方提供自己不了解的情况。通过问，对方的方案若存在问题，经不起推敲，多问几次可能就被问出问题来，这样主动权就掌握在我方的手中。另外，通过提问，传达消息，说

明感受。例如：“你真有把握保证质量符合标准吗？”这句话像是要对方回答保证质量的依据，但同时也向对方传达了问话人担心质量有问题的消息；这样的问话也给对方一定的压力。

6. 让步技巧

如果对方提出的议题方案完全满足己方的预期，这个时候也要毫不犹豫的“再砍一刀”。商务谈判中不能第一次报价就成交，就算是对方提出了满意的方案，这个时候也不能满口答应，而是要与对方讨价还价。让步的基本原则是以小换大。为达到这一目的，要事先充分准备在哪些问题上与对方讨价还价，在哪些方面可以做出让步，让步的幅度有多大。让步要让在刀口上，让得恰到好处，能使我方以较小的让步，获得对方较大的满意。即使做出的让步对我方损失不大，也要使对方觉得让步来得不易，从而珍惜得到的让步。

7 苦情戏法

经常买东西就会发现，商家会为了几块和你一磨再磨，显得他没有赚多少钱，这就叫做苦情戏法。商务谈判中不接受对方的提议也要给出相应理由，合理的诉苦容易获得对方的理解。就算决定让步的时候要三思而行，谨慎从事，不要过于随便，给对方以无所谓的印象。在准备让步时，尽量让对方开口提出条件，表明其要求，先隐藏自己的观点、想法。

四、成交阶段

随着磋商的深入，双方逐步趋向一致，双方可以从各自角度，促使买卖成交。在此阶段，虽然双方经过讨价还价，谈判的每个问题，都取得不少进展，交易已经渐趋明朗；但仍存在一些障碍，此时如果放松警惕，急于求成，则可能功亏一篑，前功尽弃。这个时候应向对方传递成效的信号。谈判者用最少的言辞，阐明自己的立场，谈话中表达出一定的承诺意思。谈判者在阐明自己的观点时，完全是一种最后的决定的语调，坐直身体，两眼紧盯对方，没有任何紧张的表现。回答对方的问题尽可能简单，使用短句，很少谈依据，表明确实没有折衷的余地。发出这此信号，目的在于推动对方脱离勉强或惰性十足的状态，设法使对方行动起来，而达成一个承诺。

在交易、协议达成的会谈之前，有必要进行最后的回顾和总结。明确是否所有交易条件的内容都已谈妥，是否还有一些未能得到解决的问题？然后就可以着手安排交易协议的签字事宜。最后，再次感谢两位指导老师的悉心教导，感谢谈判团队伙伴的合作。

访谈 9（宿州学院谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人：徐影

访谈时间：2018 年 2 月 4 日 18:30-19:30

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

XY：最开始的时候是我们的代课老师朱娟老师他发了一个咱们这个大赛的比赛公告发给我，然后让我来进行组队。然后我就是在我们班里面找了一些相对来说专业知识学得比较好的同学进行组队的。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

XY：我们在最开始的时候是先在网上看了一些商务谈判的视频，先了解了一下，然后就是搜了一下网上的谈判策划书，然后对策划书里面内容做了一些概括。谈判准备表我们使用过。

谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

XY：首先一样的地方是我觉得主体内容和我们预想的差不多，可是当实际谈的时候，一些比较关键性的问题还有一些比较细节的问题，就和我们预想的有一些偏差。因为我们当时想的是对方可能会出价比较低要的数量比较少，然后没想到会这么少，所以当时也有点猝不及防。还有就是当自己自谈的时候就是谈判准备表上面的一些顺序性的问题，我们在实际谈的时候，有的时候就会忘记了那个顺序有一些慌乱，然后导致第一场谈判的时候就是表现的也不太好。

3.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

XY：首先我觉得我们对对手，因为是四个女生她们也挺厉害的，对那个分工也是比较明确，然后我我们这边呢，我身为一个主谈确实也没有做好队内人员的分工导致当时在谈判的时候分工不明确，然后主题也没有切入好。

4.你们的谈判结果是什么？

XY：当时好像是以六美元然后 4 万码的价格进行成交，但是，当时谈的时候有一些有一些超时，没有把时间把握好在个别问题上有一些纠结了，所以到最后是超时的。

5.通过本次谈判你的收获是什么？

XY：收获第一是在谈判中认识了一些新的朋友，就是我们第二场的谈判的对手。第二个收获是我觉得我在商务谈判方面的知识就是国际贸易方面的知识了解的更多了。因为一些贸易术语

和谈判中的礼仪在原来的学习、生活中可能接触的会比较少，然后因为准备这次谈判，所以说进行了一些比较全面地了解这个可能是我比较大的一个收获。还有就是我觉得这次比赛更加清楚到自己与别人的不足，不足之处知道我们这样差距，所以说可能自己在今后之中会更加的努力。

Zsg: 第二场是不是感觉比第一场会好一点儿，你们第二场谈判对手是谁呢？

XY: 第二场是北方民族大学，我觉得第二场相对来说，是比较符合我自己预期的这个标准的，因为各方面都谈完了，然后效果也比较好，然后分工也比较明确，相对来说比第一场好多了，因为在第一场的时候刚开始好像每个人都是蒙的，所以在谈判中就是不知道该说什么，不知道什么时候该做什么事儿，就是这种情况。

Zsg: 对你们来讲也是挺大的一种收获，因为刚进场从来没有接触过谈判到第二场逐渐适应，甚至有所收获，将来你们可能真正面对谈判的时候啊，感觉就不一样，因为你们已经有一正一反两方面的经验，可能再上谈判桌就淡定自如了。

XY: 是的，因为从北京回来之后，我们不是安徽省刚好有一场那个商务谈判，我也是继续参加了，然后我觉得在准备谈判资料的时候就相对来说比较容易。

6.谈判中你感觉的不足有什么？

XY: 不足之处第一就是在谈判的时候我觉得我的表达能力不是很好，因为当时第一场的时候想说的话和自己说出来的话有的时候你不知道用什么词去表达，然后第二呢就是可能第一场的时候，忘记了是五个人的谈判。然后我自己一个人就是负责的事情太多了。

整个活动中你印象最深刻的事是什么？

XY: 仔细想了一下深刻的事情有三件。第一件事在去北京之前我们在准备谈判的时候，自己的小组成员就是每天晚上都会在那个教室里面集合开会，然后做策划书做谈判准备表。第二件就是在第二场候场的时候和刚好是我们对面那组的主谈进行交流的时候，然后知道他是我们的老乡。第三件事就是在决赛的那一天，就是当那个老师公布名单的时候，然后我们在下面坐着听的时候就是那种喜悦在场那个气氛，然后就会被感染到。

7.你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

XY: 这个我确实没有什么太多的建议，因为我觉得各方面安排的都挺好的，这也一定不是那种客套话是我自己由衷的说了，我觉得我个人觉得各方面都挺好的。

8.你比较一下和你们省的比赛给我们提出点建议？

XY: 我们安徽省的这个和咱们北京的这个比赛有些不同，因为初赛是 ppt 的介绍，然后复赛才是谈判，然后谈判只谈判一场，我们就是整体都是以谈判为主的。

9.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

同意。

访谈 10（北京工商大学谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人：吴佳雯（c7 谈判队主谈）

访谈时间：2018 年 2 月 4 日 20:00-21:00

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

wjw：是这样的，因为我们学校本身是有一个校商务谈判队，所以我们这些人其实都是校队里面的人。学校下发了通知说有一个全国商务谈判的比赛，所以我们是这样得知一个参赛信息的。因为我们五个人是这个队里经济学院的，我们学校一共派出了两支队一直是由经济学院组成的。另一支是由商学院组成的，而我们五个人正好都是经济学院的，所以就组成了一队。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

wjw：因为本身我们这支队的所有人都是我们学校商务谈判队的成员，我们之前也进行过很多关于谈判案例的一个训练。所以其实这次比赛的绝大部分的案例的类型，我们之前是进行过训练的，包括了谈判的流程，谈判的策略，这一系列的这些方法，我们其实都是之前我接触过的。所以就是按之前我们学习到的和在实战中训练的一些方法来准备这次的比赛。那个谈判准备表的话，不太清楚，我没有印象。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

wjw：在这场谈判中呢，和我们之前预期比较一致的就是正常谈判的一个思路基本上就都是围绕者关于这个丝绸购买的数量和价格之间的一个平衡来进行了一场谈判，而且从最开始的报价，然后导致后的每轮的让步，其实都是跟我们之前预期的一个预期是比较一致的。而且我认为就是在这场比赛中，我方带节奏的时间点会比较多一点，所以思路主要还是很一致的。不一致的一点就是没有想到对方就是过于他们的这个路线感觉过于过于温和了，在很多次就是对方让步的时候他们的那个让步点，其实是完全没有必要去做让步的，但是呢他们很轻易的就去让步了，然后这一点其实是挺出乎意料的。而且对方在就开始报价的时候，他们的理想价格和我方报价的第一轮是后的价格其实是有一定差距的，但是关于价格这方面他们只是经过了很短时间的交涉他们就妥协了，就把他们的价格提高到我们这个我们想要的 5.8 了，所以这点其实还是让我们比较惊讶的他们为什么这么快就可以妥协。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

wjw: 首先来说一下对我方队员的评价。就是我觉得因为我方队员是由五个人组成，然后三个人是大三的两个是大二的。因为大三的市场总监项目经理就是尹瑞和刘新元，这两个这两位成员呢，其实之前在学校的时候和我也经常用的都是大三是一届的吗，经常会有会有一些实战的模拟训练，包括他们的实战经验感觉也会多很多，所以呢，在上比赛中，他们表现会比较稳一点，而且我认为就是和我配合的也特别好，对方抛出来的一些问题和关键问题，他们都能比较好的回应。而另外两位大二的同学呢，能感觉到就是他们反应有的时候是跟不上的，还是实战经验不够多，所以感觉技巧性的东西不够娴熟吧。

对于对方的评价，我就是首先说优点吧，我认为他们很有礼貌对方的那个主谈还是他们那市场总监，第二点就是缺点吧，就是我认为他们的人员分工不太不太好，因为主要就是市场总监和组团在说话，例如财务总监在正常谈判中说的话也不超过三句。没有太好的利用到他们这个财务的职位，所以我认为他们的人员分工是有一定问题的。另一点就是他们没有很好地利用自己的市场优势，比如现在这个丝绸案例中他们的市场优势就是他们具有美国市场，但是他们在退步的时候让步的时候没有用到他们这个优势的地方，所以这一点我觉得比较可惜吧。

5.你们的谈判结果是什么？

wjw: 我们最后的谈判，结果是丝绸的数量和价格的成交量都得到了一个双方都满意的结果，就是我记忆中是 5.8 的单价和六万匹的这样一个数量成交的。但是呢我们没有谈到运输物流和保险的这些问题的最后一个确定。

6.通过本次谈判你的收获是什么？

wjw: 通过这次谈判我个人最大的收获是，我觉得因为是第一次在商谈这方面的一个全国的平台参加了一个比赛，平台更高了，遇到的对手就更多也更强了，我这次一共是打了四场比赛，这个淘汰赛的性质所以到之后遇到之后，你会发现对手是越来越强的，到最后的一场比赛呢，我记得对方对手就是所以特别强，就是那场比赛的案子是我之前从来没有遇到过这个类型的案子。可是对于人家来说可能就是之前已经过过手的案子，已经可能打过实战做过模拟的案子，所以呢，不论是这个案例的思路还是这个流程来说对方都是比我们更胜一筹。所以对我来说呢，这种平台提升和对手更加强大，让我更加能认清自己，在商谈中所欠缺的是什么，也认识到自己的积累还是太少了，所以在之后肯定还会有更多的案例的积累。第二点就是这次比赛呢，通过整个谈判和谈判的过程和之后评委的点评，这是我对商谈有了更加更加确切的一个了解，也更能区分出商谈和所谓的辩论他更大的区别在哪里，商谈可能更适用一种精明的方法四两拨千斤去和对方达到一种双方共赢的状态，而不是像辩论一样，就是一定要争出一个对的一个错的这样一个结果。

7.谈判中你感觉的不足有什么？

wjw: 不足的话就是对于我个人来说, 这次这个比赛我最深刻的一个感受就是知识面的一个广度, 第一点是知识面的广度, 第二就是对于材料挖掘的一个细致程度。先说知识面的广度吧, 就是其中一个老师一个点评, 老师他说了一句话让我印象特别深, 他说商务谈判所考验的不只是你对某一个案例你的一个了解熟悉程度。而是你整个你这个人, 你的知识面和你的见识和你平常一些知识积累的一个程度都是能在一场案例中反映出来的。所以这点其实对我启发还是很大的, 我也觉得在之后我需要做更多的商务类的贸易类的这方面知识的积累。第二点就是材料的一个挖掘的程度, 能感觉到就是我第四场比赛的时候, 对方是北京交通大学的队伍, 他们对于材料的挖掘就明显在内场中比我们要好很多, 他们提出的很多细节上的地方, 我们之前是没有注意到, 也没有去查询的, 所以对方也打出来, 这个问题我们其实根本就是无从回答的, 所以这一点就是可能以后再看案例看材料的时候会更细致吧。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么?

wjw: 我印象中最深的有两件, 第一件事, 打到第二场比赛的时候, 对方是我记得我们的对手是西安工业大学吧, 就是他们是西安的一所高校。他们的对方的队伍是五个女生, 然后呢当我们进入那个比赛场地准备比赛之前我们应该是坐在卖房的位置, 但他们都坐在卖方的位置, 后来我们才知道他其实他们应该是买方。但是他们在前一天抽签的时候没有和当时的工作人员沟通清楚, 他们以为他们自己是卖房。所以他们所有的材料和案例比赛的案例全部都是安装卖方的思路去准备的, 也就是说都准备错了。后来他们跟评委老师。请求看能不能给他们一点时间去改变一下他们的方案, 后来评委老师给了他们十分钟的时间让他们去调整这个方案, 也就是说他们这种十分钟的时间就要把昨天晚上准备一晚上的所有关于卖方的思路 and 材料都转变成买方。最可想而知, 他们肯定在接下来的比赛中发挥的肯定不会是很好, 所以果然就是在之后的比赛中他们的思路一直被我们带着走, 因为他们其实也是按我们的思路去准备, 这样一场比赛的。所以这样在比赛之后呢, 我们队获胜了但之后我就记得很清楚, 他们队的那个五个人都是哭了, 然后哭的很伤心, 其实我也能理解, 因为可能由于他们的一个失误就错失了比赛的机会, 而且他们的实力都是很强的, 所以我觉得这一点可能也能给之后的队伍提醒吧, 就是之前准备这样一个准备工作要做的仔细一点, 多确认几遍。然后第二个主办方是那个在首都经济贸易大学。举办的吗, 然后首经贸给我们每个队伍的队员还有老师提供了那个饭票吧, 就是餐券, 就是给我们每个人提供了两张餐券就可以在比赛在之后在首经贸得食堂用餐, 我觉得这点还是很人性化, 而且考虑很周到的。

9.你对谈判的场地, 案例, 赛制, 奖项设置, 活动安排有什么评价?

wjw: 首先说场地, 我认为比赛现场的场地在首都经济贸易大学的这样一个会议厅, 它的设置是很专业的是比较符合谈判比赛中的一个规格和要求的, 但是备赛场地的, 我认为这方面就是安排的不是太合适, 因为我们所有人像我们的准备场地都是在首经贸的食堂去找一个地方去

准备的，他们有专门给我们这些参赛人员这么来自全国这么多支队伍的这个参赛队伍准备一个专门去做赛前准备一个场地，他们是没有的，这方面我觉得可以再完善一下。

这次全国赛赛制的案例呢我认为是其实很考验人的一个案例的安排。因为一共是，如果说是打到最后的话，我记得好像一共是七份还是八份案例，要在短短的两天时间去完成。我知道可能主办方考虑的事考虑的是可能之前很多队伍会做过一些相应类型案例的训练，但其实我倒是认为，如果要是想看到更精彩的比赛现场的话，可以把案例的数量减少，然后去让各对的成员有更充足的时间去准备其中的某几份案例，这样可能呈现出来的一个比赛状况会更加的好吧。赛制的话呢，就是这次是淘汰赛吗，车轮战的形式。就是需要无数场比赛去淘汰掉你的对手，然后走才能走到决赛。其实世界挺残酷，也很考验，耐力和毅力，还有你体力的一个赛制，需要两天的时间打七场到八场的比赛打到最后的决赛，所以在这方面其实我认为以后可以更人性化一点，因为其实两天这么大程度的一个赛制，确实有点吃不消。

奖项设置的话，我认为这次做的很好，就基本覆盖了全国基本第一轮晋级之后的队伍都覆盖到了奖项，分别是不同的等级的奖项，这样呢可以比较大的让更多的人能有一个收获能更安慰很多参赛的同学吧，我认为这样这一点还是挺好的。

10.你对举办大赛有什么建议？

wjw：我之前就因为时间原因没有参加过其他的校外的比赛。但是我们学校的队伍还去参加过中国政法大学举办的也是全国性质的一个商务谈判赛还有其他像北外北京外国语大学举办的也是全国性质的商务谈判赛事，其他往届的商谈队的队员去参加的也是经常去参加校外有其他学校举办的一些比赛，北京市级别的全国级别的都有。建议这方面呢，觉得我不太能够提供，因为毕竟我也没有参加过过多的校外的这样一个比赛。

11.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

同意。

访谈 11（南阳师范学院谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人： 易楠

访谈时间：2018 年 2 月 4 日 21:00-22:00

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

YN：在我们学校，特别是我们系，以前从来没有组织过像商务谈判这一类的比赛或者活动，所以说我们对这个活动不是特别的了解，老师准备报名参加这个比赛的时候，就对我们同学中感觉大致能够参加这个比赛的人员进行了初次的挑选，如在我们系的辩论队里抽取一些同学，然后学生会里抽取一些同学，还有就是平常对商务谈判感觉非常有兴趣的同学中选拔，从中抽取一些认为还不错，加以培训就能代表学校去参加比赛的一些同学，所以说我们这几个人，就会来自不同的班级，不同的专业，甚至是不同的年级。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

YN：在一开始我们看见这个案例的时候就是比较懵，因为从来都没有接触过，当时所知道的步骤就只有老师您们发给我们一个谈判准备表。所以我们第一时间就是按照这个谈判准备表上面的内容对案例进行梳理、了解和规划，大致有了思路后再去询问老师以及在网上搜一些资料等等，再然后老师说要做一个策划书，所以我们就开始根据策划书里面的一些组成部分及内容对案例进行更加透彻的分析和了解，之后把策划书完成了之后我们就用谈判准备表来进行模拟训练。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

YN：在老师您给我发的这个视频中的我们是作为卖方来进行谈判的，所以在我们进行卖方谈判的这个过程中我们首先就会想到我们跟买方之间的一个矛盾的冲突点肯定就是在起批量上。我们肯定希望对方能够以大家都能有利润可图的一定起批量进行起批，但是对方肯定更会要考虑到风险因素，比如说他们的压货压力以及他们对那个市场的了解情况等等，他们首次合作肯定是不愿意进行大批量的起批，这是我们第一个设想会有冲突的一个点然后在我们这个谈判过程中也发生了。第二个点就是如果他同意我们在很大的一个起批量的情况下，我们要解决它比如说库存的问题，可能他那个市场不景气啊，或者发生了一些变化，所以说就是在第二个这个矛盾的冲突点中，在谈判的过程中也和我们设想的一样也发生了。不太一样的就是我们本以为会进行很多很多的回合，对方可能只满足我们一个要求比如说只满足我们在起批量上的目标，但是在运输方式什么的，你就要尽量的配合我。或者在运输方式或者保险让步，然后需要我们

配合他们的起批量。结束后我们问了一下，全部配合我们是因为对方失误弄错了角度，还好我们这个谈判的过程中进行的还算比较顺利，我方还算是掌握了比赛的主动权。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

YN：首先我想评价一下我的谈判对手，因为这次他们给我的印象非常深刻，在我们比赛完了之后，了解到他们因失误弄错了他们的角色，被通知本场做为买方。所以便出现了比赛中比较顺利的局面，让我对他们由衷的佩服，所以在这个过程中，他们所表现的就例如他们之间的淡定与从容，每个人都各司其职，然后在这个谈判中都参与进来，每个人使自己的那一个部分井井有条，之间的配合程度也比我们高等等都非常值得我们学习的，而且还是在人家准备不是很充分的情况下这些优点就更加珍贵。接着就是通过这个录像我能更加清楚的感觉到对方他们整体的仪态，他们的表情会比我们更好，可能我们表现的在这个视频中看的就是更加随意一点，没有向对方传达出非常正式的感觉，这些也同样值得我们去学习。

接下来我想评价一下我自己的谈判队员。这一次在整个比赛过程中，非常感谢我的谈判队员们。因为在我们准备的过程中也都出现了，比如说摩擦、矛盾等等，大家都团结一起最终努力的克服，所以说我们在一起准备的时候也都费了很多的精力也给我们留下了很多美好的回忆。唯一美中不足的就是我们通过这个视频中都感觉到了我们相互之间的配合不是特别的密切，整个过程中，总感觉就是我说话的次数非常的多，然后我跟他们之间的配合不是特别连贯流畅，或者他们不太能进入到比赛环节中去，这都是我们在看了视频之后更加清楚的了解到我们与对方之间的差距。还有就是我们手上的动作，以及形体都没有对方表现得大方得体，这也是我们要学习的地方。不管怎么说，这一次比赛中我们之间就是相互学习，我们也有一些优点是对方所没有的，对方也有一些优点是我们所没有的，大家都能很好的互相弥补。

还有一个很大的现实原因就是，因为我们这个比赛过程不是很有波澜性，大致也都是按照我们的方向在走，其中对方的实力没有很好的展现出来，所以说具体的比如临场的反应能力等等双方都没有很明确的表现出来，所以不太能对这些方面进行评价。

5.你们的谈判结果是什么？

YN：谈判的结果是以我方以策划时最优目标达成的谈判结果。当然在这一目标下，我们双方均是有很大的利润空间，对方也有很大的利润可图。谈判不能说是一方的利润最大化对方毫无利润，这样才能算赢啊或者是最优的目标。所以我觉得我们定的这个目标是在双方都有很大的利润空间情况下定制的，所以说我觉得谈判的结果还是挺好的。

6.通过本次谈判你的收获是什么？

YN：这次比赛我觉得我收获非常大。因为以前在我们学校，我更多地参与比如说像辩论赛之类的比赛。在这之前我原本以为商务谈判和辩论赛之间是有非常大的共通之处，有很多的共同点。然后通过最后的实际准备以及最后去比赛的过程中，我才发现他们其实有很大的不同，在

我们商务谈判中，大家都讲究合作共赢，然后态度也都是很温和的不是说非要针尖儿对麦芒、锋芒毕露的样子，更多的是希望参与者亲切一些，大家都进入到这个状态中去聊，去解决一些可能会出现的问题。所以说我觉得这是对我来说一个很大的收获，也就说我能对辩论赛以及商务谈判这些比赛有更加清楚的了解。第二个就是我以前觉得我自己，特别是在比赛的过程中，我都自我感觉良好，也觉得自己仪态比较好即很正式的在和对方谈，但是通过视频发现自己手上的动作很多，形体仪态都表现得不是特别好，所以我觉得这很值得我自己去反思的一个部分。同时呢也通过这个比赛让我了解到了我要在这一方面多加练习，无论是在辩论还是谈判中这都是一个必须要克服掉的缺点。还有一个最大的收获就是以前对商务谈判这类活动特别的不了解。现在的我能结合到自己所学的专业知识，并能够较为基础的运用自己的知识来解决老师您给的案例或者实际情况发生的一些问题，我觉得这对我来说收获是非常有意义的。因为大家现在学的知识很多都是很书本化的东西，懂了并不代表就理解会运用。所以通过这个比赛能让我们很好的把书本上的知识真正运用到实际的案例中，让我们知道碰到这种问题，要怎么用我们所学到的一些东西去解决。我觉得这对我们来说也是非常好的一个方面，也是让我觉得参加这个比赛意义颇大的一个方面。同时还让我明白了无论一个比赛还是平常一些活动都是需要大家一起去合作去共赢，大家都分工，各司其职，一起努力才能获得最终的成功。所以比赛也让我对团队意识有了更深刻的认识和理解，所以我觉得通过这个比赛真的学的特别多，也觉得这种比赛特别有意义。

7.谈判中你感觉的不足有什么？

YN：本次谈判中自己的不足有很多，然后主要集中在以下几个方面。第一，在自己的自我知识储备方面。因为在这个商务谈判中咱们谈判的这些案例都涉及到了很多，比如说国际贸易，他们之间的一些法律规定，一些运输方面的通则以及保险的制定，还有合同的起订等等，这些方面都涉及到了非常强的专业性的国际贸易知识，在这几天准备比赛的过程中都让我很深刻的知道了自己在这些方面还有很多的不足，需要跟大家去了解和学习。第二个不足就是对待这个比赛不够认真，例如自己的形态仪体，也就是商务谈判礼仪这一方面自己要需要加强，而且就是进步的空间非常的大，这个就是自己的临场反应能力不是特别的好，虽然这一场比赛比较顺着自己的意愿走，但通过整个比赛的两场表现是能够很明确的感觉到自己在很多方面特别是临场反应有很大的改进空间，所以这也是自己要提高的一个方面。第三个不足，就是在这个谈判的过程中自己作为主谈没有很好的把握住谈判的节奏以及团队之间的分工合作，也没有让他们在这个过程中很明确的表达出他们自己职位的一些观点，这些均是我需要改进的不足。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

YN：其实印象深刻的事情都有很多，那我就挑主要的三件事情来给老师分享一下吧。第一个就是我们在第一场我们是作为买方，当时我们匹配到的是对方一个学校的一个研究生队伍，当

时在心理上我们就产生了很大的压力，我们就想我们本来学校也不是特别的优秀，然后对方学校也很优秀，而且还是研究生队伍就觉得心理上造成了很大的压力，果然就是我们在比赛的过程中，就让我们感觉到了对方是非常的强势，所以自己作为主谈也没有很好地把握住节奏以及力度导致我们第一场的谈判的结果不是特别的愉快，然后这个事情就让我印象很深刻，我就觉得首先无论什么样的比赛，大家都来到了同一个地方就不要有太多的心理上的压力，只要享受在这个过程就好，大家都一起学习。然后第二个印象非常深刻的就是老师您给我发的这个视频的谈判对手，因为在上边几个问题中我也谈到了，在我们第二场遇到的对手他们当时他们把稿子带错了也就是他们误以为他们要来当卖方，其实他们来当买方。所以一直到谈判结束的时候，整个过程顺利的让我觉得不可思议，然后问了之后就觉得原来是这样。这个事情也让我觉得很深刻，也有点让我们觉得胜之不武。后来果然老师给的分儿还是很公平，公正的让我们觉得啊，确实这不是一场优秀的谈判应该会有过程。第三个印象很深刻的就是因为以前在没有这个比赛之前我是从来没有去过北京，然后正好通过这个比赛的我能非常幸运的来到北京这个地方走走看看，来到首都经贸大学比赛，去清华大学北大看一看，逛一逛。让我们都有非常深的感触，后悔当初高中不好好学习，为什么自己不能让自己的起点更高一点。以前大家都说走一走，看一看不同的风景与风情，自己的眼界什么都会变得不一样，以前我不太信，然后通过这个比赛我就很相信了！走过不同的地方，然后看不同的东西，和不同的同学、不同层次的同学打交道，打比赛，相互之间学习都让我觉得要好好努力，好好学习，我觉得这个也挺深刻的。

Zsg: 我通过跟你的访谈我也印象很深刻阿，你是很健谈，思路很清晰，说话也很有力度，这都是你以后做谈判呀，或者其它工作的好的一些优点。那你所说的那个场景，其实让我想到另外一个问题，好多时候咱们在书本上学说，我们可能在谈判过程谈判的这种地位是不均等的，可能对方的实力呀，对方的声誉呀，对方的这种地位呀，可能和我们是不对等的，你就碰到了一个很典型的。比如说是一个某名校的还是研究生，这是就会产生一个很大的压力，这是一个非常真实的一个不对等的或者是地位不均衡情况下了一个谈判，那么怎么应对怎么去处理，确实确实是一个不是书本上的概念说几个字说对方比我们强大，而真正遇到了强大收我们应对的问题。你刚才看这个在北京的这种感受了，我跟你提一点啊，谈判过程中啊，既然能走到一块儿不管是模拟吧还是真实的也好，在一个表面背后肯定还有另外一个层面呢，比如研究生上场说他也紧张你别找他是研究生，他也紧张。那么你就来记住我这一点任何东西都可以谈判，任何东西呢不仅仅是为了达成交易，而是为了更好地达成交易。当你不断地去思考这些问题的时候，不断的积累的经验的时候，其实好多东西没有接触，当接触以后感觉是不一样的，有时也未必就真的不可谈也未必比你想象的那么强大，有时候也未必。

YN: 就像老师您说的，就刚开始我们可能觉得可难受，输了比赛啊，第一场我们碰到的对手

实力这么强，然后第二场又碰到了这种情况就突然大悲大喜，让自己觉得可能是我们的运气太差了什么的，后来我就觉得就像老师您说的这样，因为我们在这个社会当中，我们不可能每次去谈判的对手都是跟我们势均力敌，我们所有的机会，我们的条件，包括我们资源啊都不是对等的。所以说我们碰到这些情况，我觉得对于我们来说是有更深刻的意义，可能是别人赢了，也不一定会有得到的一些经验过程，我觉得都是很值得我们回来反思，我觉得真的是特别的棒，最后也非常感谢老师能给我分享这么多，我会铭记在心！

9.你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

YN：就参加了这次谈判的我来说场地设置的非常好。因为可能我作为一个从来没有去过北京的同学，不对，应该是我绝对不可能是唯一一个，肯定还有很多同学和我一样就从来没有去过北京，然后作为咱们中国人民是吧，来一趟北京感受一下北京这些高校的学习氛围，以及他们的生活情况，我觉得这个不光是对咱们谈判的这个意义非常大，也对我觉得参加过这个谈判的每一个同学来说意义上都很大，首先在这个场地上都让人觉得这个比赛很好，然后自己呢也要很努力的去完成这些事情。其次就是我们这次的谈判过程中给了五个案例，通过分析这五个案例，我们就能很明显的感觉到老师您们准备的非常到位，五个案例有一些是很贴和实际的生活情况，是我们大家可能平常能够了解到也能够很清楚知道大致方向的一些案例，也有一些就很模糊，可能是我们目前的学习情况、知识储备能力都还不太能够很好解决的案例，就必须需要我们在老师和很多同学帮助下才能够完成，所以我觉得这个案例的难易程度以及范围设计的也都非常的合理，而且在不同的方面，比如说有涉及到运输、保险以及很多很多，这都是跟我们平常就是像我上面说的我们作为一个经济类的学生，。对我所学的贸易这些知识能够学以致用用的案例，反正都设置的挺好。关于赛制，我觉得这个赛制给我最大的一个感觉就是真的很公平，因为我们每一个人都没有说是只去扮演其中的一方角色，只是做一个卖方或者只做一个买方，而是说让你能够。用不同的角色，面对不同的同学交流不同的经验，然后运用不同的方法，我就觉得这个赛制设置的非常的新颖，同时我也觉得非常的合理也很公平，我也觉得这个特别好。接着就是这个奖项的设置，我觉得奖项设置很好呀，因为像我们去参加了，我们队也能有奖，我觉得挺好，能给我们一点心理上的鼓励，我们就非常开心。活动安排我觉得很好，刚开始一去，就先让我们参加一个开幕式，然后让我们先对这个比赛先有个大致的了解，看一看节目，找一找场地进入一下这个氛围内，我觉得这就非常好。接着我们就开始比赛，后来咱还有闭幕式。我觉得整个活动的安排非常的紧凑，而且还有条不紊，我觉得这都非常的棒，反正我就觉得这个比赛非常好！虽然听老师讲就是咱们这个比赛没有设置很很久，而是最近才举行的比赛，但是我觉得这一过程，包括我作为一个参与者来说我就让我觉得这都非常的棒，反正就是真的能够让我记一辈子的事情，最后就是很感谢老师您们的付出！

10.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

同意。

访谈 12（西安工业大学北方信息学院谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人：牟家欣

访谈时间：2018 年 2 月 5 日 17:00-18:00

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

MJX：我们是在学校获取的这个信息,我们五个都是国际商务专业的学生。我们是由三位大三的学生和两名大四的学生组成。然后是由关那老师带领，她给我们传达的这个比赛信息，我们比较有兴趣，在模拟谈判中觉得我们五个默契度非常高，相互认可，然后就在老师的带领下组成了我们的战队。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

MJX：首先知道这个这个比赛了之后，我们先要明确分工，因为正确的分工才是好的开始，然后根据各自的专业知识与分工进行资料的调查，然后再针对组委会给与我们的案例进行一些分析，然后拟定方案，我们一般是每一方是一般是四到六个方案，然后拟定方案了之后我们就开始模拟谈判，一般是要进行三次以上的模拟谈判，然后对于每一次谈判结果进行分析，查询相关的案例，然后取长补短。

对于那个组委会给我们准备的那个谈判准备表我们是有参考，但是没有完全使用。

Zsg：你们是不是有这样的课或者你们学校有没有商谈队这样的组织也就是。换句话说，你们是不是因为咱们这次比赛你们才做了一些这个谈判的准备，这种模拟谈判的准备，原来有没有相关的经验。

MJX：因为我们是国际商务的学生。我们国际商务的专业课是有商务谈判这一门课。然后在学习完这本书的时候我们会有模拟谈判的一个课程设计，所以在比赛之前我们是有涉及到此类专业此类课程的。我们大四的两名学生有涉及过，在比赛之前，那三名大三的学生没有涉及过，但是他们在这学期也开展了这个课程。所以说谈判属于我们的专业课之一，是有些谈判经验的。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

MJX：在之前的那个模拟谈判当中，因为我们也制定了相比较多的方案，所以就是想到的方面也比较多，很大一部分都是一致的，就本场谈判来说这个案例就是在每个订购的数量对应的价格，然后还有他们拒绝的理由，他们要求我们的一些点我们都是想到的。但是有一点是不一致的事，我们没有想到的是对方在一开场的时候对我们要求的最低起批量是我们没有想到的，

这个起批量比较高，我们在模拟谈判当中，就是从来都没有涉及到这个数量。

还有就是在刚刚进场的时候，我们看到对方有准备，他们的一些就是身份牌有立在那里，这个是我没有想到的，也是我没有准备到的。还有一点就是他们有准备很充分的一些丝绸的花样的图片这也是我没有想到的，这个是跟我们想象有一些不一致的问题，在剩下的都是我们预想当中的。

Zsg: 你们关于这场比赛的准备方案，就是谈判之前的准备方案是否还有保留，如果有的话发给我。

MJX: 我们针对这一场谈判准备了挺多方案，但是在最后就是几轮模拟下来，我们就也删掉了一些方案。最后就拟定了正方一个方案反方一个方案。在那个谈判过程中都用到了没有做保留在。谈判过程中不停的磋商，然后也用到了我们之前删掉的一些方案。所以说我们的方案都是用到的。

Zsg: 我说的方案是有无文字性的准备方案？

MJX: 其实是有文字性的东西，但是我们现在放假嘛，我那些准备的资料，还有一些方案，我们都是以手写的方式在纸上体现的，那个在学校放着没有拿回家，不好意思啊老师。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

MJX: 对于我的队员来说，我们当然是有相当的默契度和认可度，我们经历了很多次的模拟谈判。我们也在一起有很多的磋商，我非常相信我们的队员。对我们队员的评价就是他们发挥的非常好，而且就是配合的也非常好，在比赛过程当中肯定也有一些不同的意见，但是我们没有进行争吵，没有不愉快，我们就是在一起把各自的想法说出来，然后最终敲定一个方案，我非常喜欢我的队伍，我也希望能跟他们再一次合作。

对于我的对手来说，也就是珠海学院的那三位同学，我们现在也有联系我们当时比完赛都有互加微信。首先我非常喜欢他们的态度就是友谊第一，比赛第二的态度，在谈判场上我觉得他们也是非常专业的，我后来了解一下他们是学电子商务方面专业，有些国贸方面专业。但是他们比我们小，他们是大二的学生，能跟他们有这一次比赛我们觉得非常的荣幸，他们发挥的也非常好，他们应对我们的提问也答得非常好，他们一些方案也是有我们想不到的。我觉得珠海学院这三名同学也是非常优秀的，有机会还能跟他们坐在一起磋商我觉得应该是非常荣幸的。

5.你们的谈判结果是什么？

MJX: 我昨天看了一下我们那个视频，然后稍微记录了一下，我们最后肯定是合同是达成的，然后这个他这个谈判也是成功的。我们的最后的结果就是对方同意我们首批订购四万码的丝绸，然后以 6.15 美元每码的价格成交，总价是二十四点五二美元。然后我们先预付十百分之十的定金，以 CIF 方式运输，然后我们交货地在美国的西海岸。

6.通过本次谈判你的收获是什么？

MJX: 通过本次谈判我收获非常多。首先是结交了一部分朋友，我的队友也好，我的对手也好，我们都关系非常好，有一些这样的精英朋友，我也是非常开心的。其实就是在比赛之初，我们的努力让我们收获不小。这是平时学习过程当中我们体会不到的。然后就是在比赛过程中我也是见识了非常全国各地的一些本专业的，或者是本领域的一些同学有机会向他们学习是非常开心的，最后就是能有机会在首都去比赛，也是人生中的一个非常好的一个经历，然后希望有机会我还会再次参加类似的比赛。

7.谈判中你感觉的不足有什么？

MJX: 我觉得不足之处也是蛮多的，首先就是对于大赛，这是第一次参加比赛，对于比赛的了解还是不太够。然后专业性的问题有所欠缺，在对每一个案例分析的时候还是有些肤浅，没有理解到编制这个案例的真正目的，可能也导致了一些失误，还有就是在比赛过程中，还有一些自己没有想到的问题，包括跟老师的交涉，还有跟队友的一些配合跟对手的交涉一些没有想到的问题，这是一些不足。希望自己在下次参加这些比这个比赛中注意到这些不足使自己的人生阅历更加丰富吧。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

MJX: 这次活动每一件事都非常的令我印象深刻。但是印象最深刻的还是在比赛过程中有一件事情就是我们在第四个案例，跟北京的一个大学里面的 MBA 的队伍比赛，因为我们前一天就已经得到了通知就是我们这个队伍比赛，我们心里面就有一点点发慌，那天准备的其实也不是非常充足，因为很晚了都要到了半夜两三点了，我们还在看案例，是不是很有信心吧，因为毕竟 MBA 实力比较强，然后就怀着这样忐忑的心情，我们就去跟 MBA 队对战了一次，然后在这次比赛当中我们学到了非常非常多专业性的东西，跟五位大哥哥大姐姐也是学了非常多，最后就是出乎意料的事就是我们赢了，就是在宣布我们赢的那个瞬间是非常印象非常深刻的就是可能这辈子都不会忘记那个瞬间。

9.你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

MJX: 首先对场地安排我觉得非常的合理，在我到首都经贸这段时间，这两天的比赛，不论是总决赛还是最后的大礼堂也好，还是之前的比赛在小会议室也好，我觉得安排的都非常好，我参加比赛以来，见过布置比较比较完善的一个比赛场地。对于案例来说，我觉得据我所知这个最后总决赛的那个案例是之前在美国还是在法国谈判过的一个案例，我觉得这个案例也非常有代表性，而之前的四个案例，我也觉得非常的好，然后让我们在案例当中也学到了很多知识，并不是随随便便的一个。这个商务的活动就可以当做一个比赛的案例。

然后对于赛制来讲对我自个人而言，我不是特别满意，这个赛制但是总体来说是好的，但是因为我们是我们这个队应该是属于参加过把从头到尾的案例的甲方乙方都涉及了一遍，我们这个队应该是参加了最多场的比赛的一个队。我觉得这个赛制因为是属于轮回的这个赛制，我

觉得还是在体力上稍微稍微是有一点点累，但是甲方乙方都会涉及到，这个也是会学到很多东西，这也是有利的一面。

奖项设置这个我们也非常满意。因为是以现金的形式，给我们的奖项，我们觉得非常的实在，然后也挺喜悦，觉得都非常的好。然后对于活动安排来说的话，我看了那个赛场的顺序表、流程表，我觉得也非常的合理，总体来说我的评价就是我非常喜欢这一次比赛，我对这次比赛首先是抱有很大希望，最后是没有让我失望。

10.为了更好举办大赛你有什么建议？

MJX: 首先对于那就是刚刚我说的赛制问题，就是不是不赞成不认可，而是觉得应该改善一下。可以就是在总决赛可以采取甲，乙轮流制，但是我觉得在之前的比赛可以多给一些案例，但是就我觉得就没必要就是每个队甲，乙都参与一遍这样子学生也会觉得不会那么繁琐，然后而且就是可以在之前将案例全部发放出来，这样也不至于那天晚上会熬夜。因为我们也是经历过来的那天晚上确实是怎么睡觉，而且第二天五六点又起来去赶下一场比赛，确实是从体力和脑力上都是有一些极限存在的，我觉得这一点可以改善一下。我觉得我挺想说的一点就是虽然说那个在比赛当中可以遇到个个实力派的选手，我觉得非常开心，但是我觉得还是为了公平起见还是分成组就是分成本科，本科组也要分成一些档次吧，我觉得因为这次跟 MBA 对比赛，觉得确实是我们使用了一些小技巧，其实我们的实力是远远不够的，如果要是光凭实力的话，我们是绝对不会赢的。让学生比赛，我觉得在公平期间学生会更有更有信心、更有耐心地去比赛。

11.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

同意

访谈 13（北京工商大学谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人：王毅

访谈时间：2018 年 2 月 5 日 18:00-19:00

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

WY：组建队伍主要是因为我们在咱们的这个委员会有一个指导老师，她每年都会就是带着我们的这个学校的队伍来参加这个比赛，主要就是通过她，每年是每一届都会就去问她，都是通过她这边来得到的这个信息。因为我们校内部有自己的谈判队伍，然后当时是因为一共要出两支队伍，所以我们一支队伍就是我们整个我们学校的校队劈成两个队伍，人数就正合适。按照学院然后我们这样分了一下，就是我们商学院是一队，然后经济学院是一队就是两个队伍，就是这么这组建完成的。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

WY：准备主要就是按照咱们大赛提供的这个资料以案例为一个基础，然后通过这个上网一些方式来找的搜寻的一些相关的资料。谈判准备表还有一个表这两个表我们都是用了的，就是在里边儿我们自己提前先勾画好了，记录好我们要点，然后有专业的指导就是我们的这个朱老师给我们做指导，然后我们两个队伍因为打的是一个案子吗，我们也之间做过那个交流信息，然后我们之间做过一场模拟的一些比赛。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

WY：因为打了两场比赛。第一场比赛我觉得所有的就是基本上准备的，包括我们的这些主线还有包括准备的这些信息基本上都没有什么特别大的差异，我觉得跟对方就是谈判的过程非常顺利，然后第二场的时候比较不顺利，不顺利主要是因为在于主要差异就是在于感觉跟对方思维上面可能不太能融合到一块儿去，然后就比如说我说东，他说西这种，然后两边儿主线差不多也是就是一样的，但是准备的信息就是不太一样，比如这个丝绸的样品，和质检技术的这方面准备在这个相关的材料方面都这个这方面都不是很一样，第二场吻合的不是那么好。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

WY：我觉得第一场就是比较打得比较好的一场。他们准备的信息比较非常充分，只有双方准备信息都很充分的时候，对于案子有一个足够了解的时候咱们才能谈到一块去，我觉得对方包括思维上和态度上面都是比较好的，我觉得对方就是还是挺让我满意的，发挥都挺正常。

我的队员在第一场发挥的我觉得挺好的，就是主要是在一些比如在对方提出一些我们没有想到的问题的时候我们都能完美的就是利用自己的智慧去化解，非常及时的去化解，应答方面也做到做的非常流利，没有说打磕巴，对我觉得我的队员发挥的也算比较好。

5.你们的谈判结果是什么？

WY：结果我觉得是比较令人满意的，因为就是双方都比较配合，我记得是边际不超过 19.2 总量吧，我们最后达成的好像是总量大概在二十一万左右还是比较高的一个数。然后数量方面大概是成交了，三万匹吧，好像三万多一点点，成交的价格好像是 5.6 左右。而且我觉得就是跟他们谈判不仅是完成了这些像是比如就是比较刻板的，当时给的目标就是这些价格数量的这方面，然后我们当时进展顺利，谈到了包括后来的一些支付方式啊，还有一些优惠呀之类，我们能想到的基本上全都用上了，所以我觉得这个谈判的结果是比较令我满意的，而且达到了一个双赢的目的，我觉得对双方都比较好。

6.通过本次谈判你的收获是什么？

WY：我觉得我最大的收获就是包括应变和调整的能力吧，我觉得就是不要太局限于你自己的想法，要善于去灵活地应对。因为就是我觉得我们这个这一场发挥比较不好的一点，就是说太恪守于自己，因为自己准备的比较充分，每次准备都是准备了好几次，然后每一次都准备的时间特别特别长。然后尽可能的把我们所有的东西去弄的特别特别完善，所以比较容易陷入一个就是我特我特别好，自己感觉特别好，所以跟着我自己走，就是不愿意去接受别人给的一些东西，就是陷入思维的一种僵局吧。我觉得应该灵活应变一点，根据对方所提出来的东西，提出你自己的一些见解和解决的方法，我觉得这是我学到的最大的东西就是不要太死守自己的东西。还有就是那种在语言上的一些智慧，比如说就是这种，能用自己的智慧化解问题呀，四两拨千斤，语言的艺术觉得也是非常非常重要的。

7.谈判中你感觉的不足有什么？

WY：我觉得最大的不足就是还是之前说的就是应变能力，一种就是应对别人提出来的一些问题，在我们没有想到的情况下没有做好准备的情况下，我们应该去更灵活的去应对。这个是我觉得是这回比较大的一次就是算是失误和遗憾吧。还有我觉得还有就是不足的地方就是我们之间的配合，可能还是没有就是那么的到位，我觉得因为之前看到第二场西安工业他们五个人之间的配合，虽然不是每个人都能说出那么多的话，但是我觉得他们之间的配合和那种默契是我们应该去学习的。最后我觉得就是一种语言上的方面，我觉得有所欠缺的就是我们在平常包括这种打比赛答案的时候，这种口头上的修饰词有点儿太多了，没有干脆利落的气质和气场吧，这个也算是一个。

Zsg：我刚才看了一下你的录像啊，其中你再介绍其他人的时候呢，就说了一句话：‘robert 为什么没有来’刚开口就说了这句话。现在看你说这句话的时候呢，我有一个想法，你是因为刚

刚进入谈判的角色是比较激动、比较紧张呢，或者说你是一个策略的安排？其实你想表达的是呢是一种关心啊问候呀，但是你这样别人听到了一种感觉，像质问。

WY：我觉得可能算是有一种紧张和激动吗，就是表达的不太好。因为当时就只是想就是让自己快速的放松下来，因为就是上场之前真的是特别特别特别的紧张，然后等到做到那儿的时候就觉得有一些放松，然后再站起来的时候特别特别的紧张，所以当时可能表达出来的那种语气就不是特别的到位。

Zsg：你比如说我们坐定了以后呢，你想也想可能有表达关心也想表达问候。你就可以这样说：‘上次我们罗伯特谈得很好呀，他还好吗？’你这话问完了以后呢，人家就自然会接上啊，他这次家里有事儿或者什么原因没有来，robert 也问候您，人家自然会接这样的话。而你上去了一句话，他为什么没有来？给人感觉就像质问。我也理解可能是由于刚刚上场一紧张，把你想要表达意思和你实际表达的意思两个走形了。

WY：但是可能也算是有一种就是这种质问的语气在里面，因为当时我所设想的王厂长就是他跟 robert 就是属于关系特别好的那种，因为已经接见过一次了吗，而且当时案子里写的是罗伯特已经说要在带他们的总裁来华就是在谈这个事情。所以我当时对案例理解，就是觉得对方一定对方肯定会设置这么一个角色，但是当上场真正看到的时候对方没有设置这么一个角色，所以多少应该也真实的带着那么一点儿质问的语气，其实就是看到对方的那个人物设置的时候，其实我一开始是有一点儿蒙的，因为我觉得就是人物的设置就是在我看来应该是完全跟着咱们的这个给下发的案例来的，但是他们并没有这么设置，所以我觉得可能当时是有一些紧张，然后外加真的就是真实的一种质问，就是确实是已经进入状态了，就是特别想知道，就是在案子里写着他为什么没有来。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

WY：我印象中比较深刻的事情就是分为三个阶段吗，谈判前让我印象比较深刻的就是我们在一起讨论就是我们经过了大概两周左右就是磨这一个案例，但是我们磨到一周半的时候，突然就发现我们觉得这个案例就是有一个人提出来这个案例的另一种想法，我们当时五个人就是一块儿，觉得他这种想法也有道理，所以就一直在想就是之前一周半的准备是不是就是错误的，然后就要一切推翻，当时就有点儿就是有点儿觉得紧了，然后觉得有点儿蒙，然后就是找老师，然后去这个询问什么的，然后最后真的是我们错了，然后最后就是基于我们之前的这些一些没有错的信息，比如说。丝绸的这个质量什么的，就这些还能有用的信息，想把我们之前的东西全部推翻，然后在这几天的时间里头，我们要重建了一套思路。

谈判中比较印象深刻的事情就是打第二场打西安工业北信学院的时候，他们的这个我觉得就是他们的一些准备上还有一些思路上挺让我出乎意料的，因为我们准备质检这一方面，毕竟我们打的是当时第二场打的是买方，我们要买丝绸所以我们对质检这方面肯定是特别特别急切

想知道的，但是对方根本就没有准备这一个点，导致我们谈判过程之后就这个点就出现了分歧，导致了之后第二场的崩盘。

谈判后印象比较深刻的是就是大概就是这个结果吧，因为我们觉得至少我们应该能够进入复赛，但是其实根本没有进，我们五个人都觉得比较不可思议的就是我们当时觉得我们谈判都做得非常非常好，然后就觉得这个结果有点儿不太能接受。

Zsg: 你们这个比赛我回来再认真的看一下啊，我目前访谈了十几个同学对这个谈判结果不接受的，我还仅仅听到了你这么一起。我会特别的关注我再看一看啊，是比赛的赛制的问题，评委的问题还是你只知道你两场比赛的情况其实你没有看到更好的，因为这个谈判你知道你表现很好，那会不会有比你表现更好的我会看一下啊，我把这场比赛有意识地关注一下。

你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

WY: 这回准备的场地我觉得算是比较好的，因为咱们是选择了正式的一个会议室里，然后有录像，我觉得非常的正式，它不像是一种表演赛，我觉得更像是严格意义上的一种商务谈判，营造了出来一种非常的谈判氛围。然后奖项和咱们的这个日程安排，奖项这个方面我觉得做的也算比较好的。然后我觉得日程方面我觉得可能因为我不太了解就是设置样比赛日程成这样的一个用意，但是我觉得就是这个赛制就是有稍微有些赶，因为我觉得初赛的时候最开始给了两个案例，一个决赛的一个初赛，然后复赛就是轮轴打，尤其第二天的时间是非常非常赶的，当然了就是如果实力强的话，可能一路就是积分高啊，然后赢得多可能也会比较轻松，但是我觉得如果要是短时间之内让我比如说今天晚上给我下发一个明天早上就要使用，今天晚上下发三个案例，时间真的是有点儿拥挤了。

ZSG: 我也认同你这个观点，我们在当时看这个赛制的时候啊，我自己跟他们开玩笑说，我说这个比赛啊，莫说智慧什么东西，单就体力而言，从第一场比赛拿到最后的冠军冲进三甲我都体力吃不消，太辛苦了，第一轮是车轮战就是甲，乙双方转换角色，第二轮中间就是淘汰赛非常激烈的淘汰赛。赛制主要的原因就是咱们只有两天的时间，要把它很快的最终的让三甲汇聚出来，必须采用这种残酷的游戏厮杀的形式。结果并不代表你就不优秀，包括你们在这次这种比赛过程中碰到了这种不同的谈判对手，这种交流交锋啊，很多的体会这个更有价值，成绩这个东西永远是一个相对的，不代表你们不优秀，也不代表他们绝对优秀。很多进入到第二天比赛的队伍最后反馈说晚上有好多都没有睡觉，为了拿这个比赛准备这个比赛回确实是你说这个现象是存在，将来我们会怎么考虑去做一些调整。

9.为了更好举办大赛你有什么建议？

ZSG: 你可能也参加过其他的比赛，或者可能看过或者接触过其他的比赛。那么为了我们更好的举办大赛你有什么样的建议。

WY: 因为也之前参加过北外杯还有法大杯，还有咱们的这次比赛，综合下来看的话，咱们

就是在首经贸办的这次比赛我觉得在营造谈判氛围和就谈判本身的就这种谈判来说我觉得算是效果最好的。但是我觉得就是比较不足的就是一个地方，就是因为可能也是因为时间的关系，如果结果预期觉得就是不相符的时候没有就是没法儿去询问老师，没法儿去得到老师这边评价，而且在之后的时间里，对于这个结果的这种没有老师跟我们来交流，所以就导致了我们就根本不清楚我们输在了哪里，然后就是我们这个到底成绩包括我们自己的实力到底是什么样的就是我们看不清楚，我们得不到一个反馈。

ZSG: 这个建议非常有价值，我都看完录像了以后我会就你这个问题做出一个深入的剖析。最终的目的不是为了翻案，而是解决这样的一种困惑。因为比赛的最终的意义是我们想通过这样的比赛让学生们有所收获有所提高，就如你所说，有些问题说我不好，我哪些地方不好，我哪些地方好，需要站在专业的谈判角度分析，我哪些地方需要补充知识，谈判技能也罢，这个东西很有价值，我会考虑怎么来去做一个东西出来。

WY: 就是我希望这样。因为参加法大杯，他们的第一轮儿也是车轮战，但是就是有一个简单的五分钟的一个老师评价的环节，我就是希望赢得明明白白的，然后我希望我输我也输的就是明白我自己到底是在，哪儿输的，然后对于评分的一些细则，我也是比较想知道的，因为就是这样只给了我们一个总分儿，然后到最后我们其实对我们自己实力的提升，真的是帮助可以说不是特别大，因为只看到了自己有这么一个一样的结果，但是我们怎么样取得这么成果，然后老师是怎么认定的我们这个成绩，包括我们这个成绩到最后我们怎么去改，怎么去弥补一下我们就是我们不足的地方，我觉得这个地方就是比较重要的，就是在评价然后反馈这个环节上，我希望能进行改进的。

ZSG: 我们会拿一些比较好的谈得比较好的。告诉别人这些地方哪些好有可能把你这个谈判录像里面就抽出来，因为你说你觉得很好，但实际上站在一个专业的谈判角度不够好的地方，我们也会做一个点评，当时的比赛是比较紧张的，因为你也知道那个老师没有给他安排点评。这个工作恰恰是我们整个活动结束后我们最近正在想考虑你这个提出这个困惑，让大家谈完了以后有更深层的反思和提高，这就是现在想做的工作。

WY: 好的，谢谢老师，因为就是我觉得咱们参赛的目的并不是说我一定要去拿一个什么样的成绩，然后必须要觉得我自己比谁强，我觉得这并不是可能说并不是我们对吧，也更说并不是我参加这次大赛的目的，我这次来的目的就是想去学习其他好的对的方面在哪，想提高自己的这个谈判的这个技巧，还有这个专业水平和知识，这个是我特别特别想通过这次大赛所有收获的。

10.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

愿意

访谈 14（西安科技大学谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人：王婷

访谈时间：2018 年 2 月 5 日 20:00-21:00

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

WT：我们五个人不是一个班的，但是我跟丁周香、康佳、姚佳琪，我们四个是一个师门儿的。参加比赛之前是我们的老师就给我们那个学院群里边发了一下这个比赛信息，看有没有想参加的，然后我们几个一个师门儿的就一起报名了，我们之后不是需要五个人组一个队，那个时候我们是找了现在已经是研三的一个同学一起，后来因为他比赛前期他就是回老家找工作，然后再实习就抽不开时间，我们就换成那个董一一了，她是那个丁周香的室友。然后我们五个人是，董一个和丁周香是产业经济学，然后我们三个是会计。其实这个比赛就是从那个学院群老师发给学院群里之后看到的，然后就按照那个报名报的名，然后开始进行了一步一个进行初赛，就比较幸运吧，然后参加了咱们那个现场的一个比赛。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

WT：因为我们五个人是研究生，然后本科的时候大家专业也都不太一样，所以谈判这门课我还是一二年上本科的时候学过，我们其他四个同学之前没有接触过这门课程。然后我们就自己先在网上找视频，然后自己去看了课就是找到那种相关的教材，了解一下大概是什么环节。然后通过一些网上那些视频去学习模拟了一下那个谈判过程是怎么样子的。然后之后在初赛的时候，也是模仿了一个类似的一个谈判的一个方案，然后做到我们初赛的准备。那个谈判准备表我们也用到了，在我们准备过程中，把这个表用的还比较充分，也就是通过我们讨论案例，然后对那个丝绸里面涉及的一些内容以及我们进行了一个自己的一个分组，作为美方跟中方互相考虑问题，看有没有什么缺陷，然后一起探讨。最后的时候把它就做出来，但是做出来之后，但是在比赛过程中就比较遗憾，没有很好的去利用我们这个谈判准备表。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

WT：我们就是根据对那个案例的分析，然后自己的一个设想做了一些准备。但是在谈判的时候也出现了一致和不一致地方就主要表现在：首先我们在对批次就是这个，丝绸采购的批次方面就是跟那个首经贸的同学就是意见还是比较统一，就是不是一次性的去完成而是分批。但是可能就是对于这个每一批批量的多少，这上面的一个差异是比较大的。然后可能主要是因为我们几个的想法就是这个谈判，因为它只有四十分钟，并不一定要保证在这一场谈判里面就要达

成就是要完成这个谈判。看结果的话，好像就是说如果达成合作，而且这个达成的金额比较高的话可能结果会比较好，这个可能是我们在之前计划过程中的一个疏忽的一个点吧，然后就是在我们之前准备的时候觉得四十分钟应该还差不多就把我们想说的点都能说到，但是在实际的就是实际面对面跟对方的去交流的过程中可能就是这个时间上面的把握不是特别好，有很多东西。其实在后期，裁判那边提示时间之后就是就比较仓促了说的。然后这里边可能主要就牵扯到了一个看法，就是我们五个人当时在准备的时候就觉得谈判的目的可能就是为了这个合作达成或者是为下一次合作做一个铺垫，但是真正的到赛场上面去的时候，更多的是要给评委老师去展示我们的一个谈判技巧，然后，用对我们队友的话来说就是，咱们把那个谈判看得太真了，而不是注重去用更多的一些谈判技巧，至少这个可能是我们在准备过程中以及之后在实际上场时候的一个比较大的一个失误吧。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

WT：我首先先说一下我们这边的谈判队员吧，因为我们当时谈判之前就是五个人的确定的时间也比较的就是定下来队员的时间是比较晚的，在参加初赛的时候我的人跟到最后去现场不太一样，所以就中间有一个比较磨合期吧，而且我们这边姚佳琪同学她之前她是10月10号才从美国回来，回来之后也一直忙了很多她之前课程的辅导，然后我们这边研二期间又有同学要去实习，所以可能时间上面的准备就是我们在进行一个自己私底下练习的一个实战比较的少，但是我们可能就是文字性的一些资料上面准备很充分，所以我觉得我们这边就是在细节的处理方面来说是准备的挺好的。然后就是我们这边准备资料的时候做的特别好的一点就是大家把专业特色分得比较清楚，比如两个学产经的同学，他们就主要负责国际贸易方面的一些术语一些讲解，然后我们这边学会计的同学就主要是做了一个价格方面的一个测算。另外就是我们在谈判之前也比较统一的就是确定了这个谈判是一个带有诚意合作的一个期盼，而不是像辩论赛一样要搞得气氛特别的激烈，或者是说一定要据理力争，但是也可能是跟跟我们就是私底下的实战比较少，而且我们的实战就我们五个人分成了三对二的形式，可能对我们之后在一个比赛过程中表现不那么的突出，然后导致很多准备的的东西没有很好地发挥出来，就与对手也有一个比较鲜明的反差吧，所以可能这方面我们还是需要有一定的提高和认识。

说一下我们的对手是首经贸的同学，然后他们整体给我们就是感觉就准备的特别的充分。就是，他们谈判过程中的一些思路点各方面也基本上跟我们之前的对谈判的几个点的把握是比较一致的。当然他们就整个的很顺畅，我觉得，能看得出来，他们就应该是在私底下进行了多次的一个模拟的谈判，然后把自己最好的一个状态拿出来给大家来呈现出来了。

5.你们的谈判结果是什么？

WT：我记得这一场谈判，我们在那个价格方面就是很顺畅的就达成一致了，然后就是这个码数方面在前两批的采购上面也是比较的一致，不太一致的地方就在于之后我们要采购。多少以

及大概过多时间去采购第三批就这方面没有达成一致，然后那个具体最后成交的金额好像是二十多万还是多少这个记得不是很清楚二十四左右好像是，然后最后这一场谈判的结果还是比较的满意吧，跟我们的预期是比较符合的。

6.通过本次谈判你的收获是什么？

WT: 这次比赛我可能更多地是让我了解了一个比较新的一个领域吧，虽然说我这边是之前学过这个谈判与沟通这门课程。但是之前的一个学习以及当时老师对我们的一个模拟可能在我那个时候的心态就是处于一种完成作业的一个状态，通过这次比赛就能够比较清楚的认识到就是说话的一个次序及说话的技巧，可能会对真正的一个在经济贸易流通环节的一个重要性吧。然后就是很长见识，首先就是能看得出来，去参赛的队伍大部分他们准备的都是很充分的就是从大家在等候过程中的一个状态吧，其次就是我们最后去看了那个决赛的那那那三场的公开赛，觉得最后那三个对他表现都特别的出色，我留下深刻印象的最深刻的就是那个北交大的那个队，他们整个一个就是技巧的运用各方面都是很值得我们去学习的。另外就是可能更勾起了我的一些好奇心吧，可能更希望去对这个领域做一定的了解。

ZSG: 研究生本学会计的，本科是不是也学国贸或者经管之类的，你现在是会计方向，研究生一般来讲啊，跟老师做课题呀，或者写文章呀，时间也挺紧张的，你怎么想着去报这样一个实践性很强的那种谈判比赛呢，当时你是咋考虑的？

WT: 当时就是我记得当时报名好像是在五月份吧，然后那个时候我们的研究生这边，因为研一有课，研二后就整个就是没有课程跟老师去做项目做或者自己去实习，然后我们看有这个比赛，当时就我们四个人除了董一一之外，我们四个人是一个师门儿的，然后就一起说要不要参加一个这个比赛呢，就想着万一有机会的话可以去看更多高校有谁是更优秀的学校的同学的一个表现对我们来说也是一个学习，然后大家就是比较统一，再加上我们四个之前也参加过一些校内的比赛，然后总是一个对所以配合的也比较默契，然后就抱着试一试的心态去报了这个名字。咱们这边就是那个初赛的那个方案，正好是在暑假期间做，所以我们还是就是比较有充分的时间去完成这个事情，之后就能够进那个最后决赛我们就不要出乎意料了，因为那个时候觉得我们初赛可能做的就很一般的感觉，就是首先就是，我们几个人里边除了我之前接触过就是这个那个沟通与谈判，我当时本科学的是工商管理，然后学过这门课，然后其他几个人完全都没有接触过，所以当时觉得初赛可能写的不是那么的好，你就尽心的去做了一下就比较幸运，能够去参加最后的决赛。最后的这个，面对面比赛之前就出现了啊，我们成员这边有人出国还没回来，还有要去实习没有办法请假回老家找工作实习的那个时候就要临时换了一下队员。我们这边我们也很感谢我的导师吕老师，他很支持我们去做这些就是实践性更强的一些实践性更强的一些做这些活动吧，这样他平时带我们做项目就很乐意带我们去企业去做一定的调研，虽然说我可能也想到比较的稚嫩，但是接触过这些事情的话，对我们对就是自身的一个学习的认识

还是挺有帮助。后来也就老师很鼓励大家去我们几个就觉得那就好好准备就去参加，我们就是去首经贸去参加了这场比赛，之前也有过一些踌躇，因为主要就是队员这边可能不太好统一。最后也就是克服了这些困难之后，大家就一块儿去参加了。

7.谈判中你感觉的不足有什么？

WT：最主要的一个就是自己的应变能力吧，就像首经贸开始给我们抛出了一个特别低的一个报价，这个是我们之前没有想到的，然后当时也多亏了我队友的一个提示就把这个环节很快的就确定下来了。第二个就是因为我们的这一场比赛也是我们的第一场是跟首经贸比的，他们是第二场，从我这边来觉得就是首经贸的同学是主场作战，然后我们就是比较的拘束，整个过程中尤其是刚上场的时候，整个人还没有进入状态，就会有一点不自觉的不知道自己在想什么那种感觉，就是觉得应该在自己心态方面做一定的一个提升。然后第三点就是一个，对于整个谈判节奏的一个把握不是特别的好，首先可能在真正地跟对方去谈判的时候就把时间这个问题就比较忽视了导致我们在后期最后那几分钟的时候做了一些双方都比较焦急的一些决定吧，但是这个在前期英雄比较问题上面就耗费的时间就比较长了，这些可能就是让我们应该在以后参加一些比赛的时候都应该注意的地方。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

WT：印象比较深刻的有以下几个：首先就是我们五个人是周五早上八点左右到的那个酒店那边当时过去的时候还不能办入住，然后就把行李寄存到哪儿，然后那个时候有点不知道干什么，因为那时候老师还有事情他下午才能赶过来，我们几个就有一点蒙在那儿呆着，那个时候也没有别的学校的同学过来，不过后来就呆了差不多一会儿，那个夏老师他跟其他几个老师在那块儿准备那个签字台，然后我们就帮忙跟老师一块整理了一下，整理完之后老师还跟我们说没关系，就是来比赛，心态放好了，就还跟我们说了很多东西，就引导安慰了鼓励了我们就好好准备，然后之后就觉得没有太多的陌生感。

第二个就是我们这边那个我队参加完那个开幕式之后，然后我们队友周丁香把她的那个保温杯落在大礼堂了，然后首经贸有一个同学就特别热心然后帮我们联系那边的那个礼堂那个管理员帮我们开门拿保温杯，这个我还挺感谢那个同学，我们是在路上就偶遇了一个同学，然后他还特别热心的帮我们。

还有一件还有剩下的事情就跟谈判比较密切了，第三个就是我们在第一场的首经贸之后可能因为我们对那个谈判就是结果的把握不是特别的好，他们会告诉如果说如果能够谈成的话而且谈成的项目越多，可能会对比赛结果的影响会更大，这个是我们之前不是很清楚的一点。所以就是也很感谢他们在就是跟我们赛后的一个交流过程中也给了我们一定的启发，对我们在下午的比赛中也有一定的帮助。

第四个就是我们在跟下午应该是记不太清楚学校名字，就是跟那个队比赛的时候她们都主谈

给我留的印象特别深刻，那个女生说话特别的有气势，给我们造成了一定的一个压力吧，应该说是因为她说话语速又快然后声音又大，然后就会让我们显得气势上面就有一点弱，是这个这个同学给我留下的印象是比较深刻的。

9.你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

WT：这个比赛能看得出来，大赛的组委会和这个首都经贸大学这边作为承办方就是做的准备工作特别的多，尤其在引导方面，很多地方都是值得我们以后如果有机会自己去举办一些活动的时候去学习的地方。第一个对于场地来说，当时因为我们的第一场比赛已经到了十一点、十二点那个时间开始，我们在前面等候时间是比较的长的，那天天比较冷，所以可能我们更多的都是在那个教学楼的外面在晒太阳，边晒太阳边准备我们之后比赛要用的一些东西，这个就可能在场地准备的时候我觉得还是需要做一个调整，比如说哪几个队是在哪个谈判室，那他们的候场区可能离这个谈判室近一点儿会更加方便吧。案例上面的话，因为我们就主要看了就是一个丝绸案例，成都三角地这两个案例，还说我们还把那个就是底特律的那个案例也进行了一个分析，我觉得就是在这个就成都三角的那个案例就是整个是比较长的，然后再获取信息的时候因为说这个公司比较多，那个时候我们在准备那个案例就是在找那个关键点上面，耗费的时间会更长一些。然后对于这个丝绸案例，我觉得因为是涉及了一个国际贸易方面的一些东西，如果就是能够再提供案例的同时给那个国际贸易方面的一些术语给你一定的提示的话可能会对我们在准备过程中有更多的帮助，就像我们这个队就是如果没有那两个产经的同学的话，我们三个这边不是很能直接的想到这些术语的一个运用。然后就是对于谈判的赛制，就是四十分钟的话还是有一点时间紧张的，就像我们去谈第一场的时候可能从开始谈到进入状态也花费了十多分钟，然后之后双方的一个交流会让你更多的一些谈判技巧很难用上，就比如说是。怎么暂停呀或者就是自己在学就像权力有限呀这些策略的运用就不是特别的充分。然后就是这个比赛的话，如果能够就是将一些往年的一些就是优秀的谈谈方案，以及谈判的视频让接着参加这一届同学有一个提前的接触的话大家可能会对整个赛制及如何去准备上面会有一个更加充分的一个参考吧。

10.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

愿意

访谈 15（西安工业大学谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人：蒲露

访谈时间：2018 年 2 月 5 日 21:00-22:00

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

PL：当时是学校有宣传还有在院里也有，各个方面都有宣传，我们看到了然后大家也互相感兴趣就拉着自己的好友去报了这个比赛。在经过学校的校内的筛选之后，我们这个队就代表学校去北京首都经贸大学参加比赛。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

PL：在谈判之前就先学习，看视频学习其他的比赛之类的，等到案例发下来之后我就分析案例，然后各个方面都设想到，自己会想到什么，然后对方会想到什么，应该与对方进行怎样的博弈。我们在谈判过程中使用了谈判准备表，组委会给的谈判表考虑的很周到，为参赛选手节约了很多的时间。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

PL：与我们设想的情况大体是一致的。在第一次谈判中，对方是美方，我们是中方，我们没有设想到美方会说他们资金链的问题，因为他们是到我们中方过来买东西并且是第一次合作，他们不能买太多的我们的东西带有很大的风险，他们用那边资金链的问题来化解这一说法。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

PL：感觉我们的对手都很优秀，特别是他们的主谈，是一个口才很好，很能准确的把握谈判的进度，思维的逻辑性很强，他们最后也是此次比赛的冠军夺主的队友。我们的队友之前配合的很默契，大家都很认真的，案例发下来大家很用心地去分析案例。

5.你们的谈判结果是什么？

PL：第一天的比赛是四十五支队伍晋级 12，我们进去了。然后第二天的比赛是 12 进 6 吧，我们输在了第二天的比赛。具体比赛结果记不住了。

6.通过本次谈判你的收获是什么？

PL：收获有两点，第一个就是更加熟悉了商务谈判各个方面的技巧再此次谈判实践中找到了自己对于这方面所欠缺的知识，并及时弥补得到锻炼。第二个就是认识了团队合作精神非常重

要，真的是诠释了众人拾柴火焰高的意义。

7.谈判中你感觉的不足有什么？

PL：就是感觉自己谈判中设想的不是很全面，就比方之前提到的那个美方的资金流的问题。第一次遇到的就是首次谈判遇到的对手也很优秀，然后一下子自己的挫败感就很强。另外把握此次谈判的进程把握的不是特别好，也没有给各个队员之间有适当的分工展示机会。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

PL：在谈判参与活动过程中。印象深刻的事第一场的谈判和优秀的对手值得我有很多地方学习。那还有之后的谈判，当天下午给出案例，第二天早上要谈判，第二天是淘汰赛要是好准备三四个案例，然后有的对手就做 ppt 啊什么的准备的很充分，感觉真的很优秀，有很多地方值得借鉴学习。我在在整旅途中，很感谢我的老师和队友们，队友在很努力的为这个比赛去认真的分析个案例，老师就很注重我们的安全。

9.你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

PL：感觉此次谈判的活动场地安排的很合理，便于寻找，对于我们首次去首经贸大学的异地人来说很方便，案例的程度也是逐步的增加，进入每个赛程的案例难易度不断的增加很好的体现了参赛选手的谈判能力，赛制也是公平、公正，总体来说主办方对于整个活动组织的考虑的很周到井然有序。

10.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

愿意。

访谈 16（闽南师范大学谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人：林海强

访谈时间：2018 年 2 月 6 日 17:00-18:00

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

LHQ：是这样的，我们就是翻译的那两个同学是一个班的，然后我跟另一个都是商务英语的，我们不同专业，但都是 16 级的，然后我们都是同一个协会，我们那边有个商务谈判协会。那我们是从那里获得的这个比赛信息的。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

LHQ：我们准备的话，就是提前差不多两三周然后每天晚上七点到九点、九点半左右，然后在那个时间段准备的话就是也是模拟谈判，然后使用的是那个我们老师给我们的那些布置的一个表格。我们老师那个表格式是比赛的准备表的详细版，比如说它的品名、质量、运输方式等更详细的规定啊，我们就是更详细的准备。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

LHQ：基本上就是没有按照我们想的走，他们比较注意的是数量跟价钱，我们是比较注意按顺序来先把产品是什么、它的质量怎么样先确定了，另一方他们是一开始就开始谈价格跟数量，所以这一个跟我们出入有点大。就我们事先确定产品，他们是直接开始讲那个价格跟数量。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

LHQ：对于己方的应该说表现都挺好的，然后团队合作也是有充分表现出来，然后可能就是第一次上舞台吧就是有点小紧张。对于对方的话，我觉得他们团队合作，应该也是挺好的，而且口才挺好的，这一点我可以说会比我们好一些。

5.你们的谈判结果是什么？

LHQ：这场谈判的话好像基本上都没有谈出一些实质性的结果，好像只是对一些质量跟品名上面好像有一致的规定，但是基本上就是没有谈到价格跟数量上面的确定，就是基本上没有谈完。

6.通过本次谈判你的收获是什么？

LHQ：我觉得自己可能口才方面是不是特别的好，就是还要加强训练，然后对一些突发的状况，就是在我们自己模拟谈判的时候没有出现的问题，然后我们也没有及时的想出对策来就

可能会显得有点束手无策的感觉，然后觉得应该现在才大二应该还有时间，继续努力，然后就去改改进。对于一些专业知识还有一些谈判的节奏控制的不是很好。

7.谈判中你感觉的不足有什么？

Zsg: 我本来问的是你的收获是什么，你把这个第八个问题也带出来了，那你觉得谈判中的不足又是什么呢？

LHQ: 我觉得收获就是找到了我那些不足点。不足点就是专业知识还是有欠缺，然后口才方面，整体的节奏没有把握好，就是找到了自己存在的问题。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

LHQ: 第二场比赛的时候我们跟对方队伍之间的一些价格上的问题，然后对方队伍出现了一个很致命的问题就是买的越多价格竟然是越高的。第二个就是在那个第一场比赛的时候，对方甚至都是拿出了一张那个专业的那个证明丝绸的一个证书，这个我是没有想到。

9.你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

LHQ: 我觉得应该来说大部分都挺合理的，就有一个就是虽然我们没有进入那个下一场比赛，但是下场比赛好像一下子是给三个案例，我觉得一晚上可能就是准备不了那么多时间，因为之前的话我们那两个案例，我们都准备了大半个月。

10.为了更好举办大赛你有什么建议？

ZSG:你可能也参加过其他的比赛，或者可能看过或者接触过其他的比赛。那么为了我们更好的举办大赛你有什么样的建议。

LHQ: 我们这边的比赛是这样的，就是说分为三个环节，第一个是 ppt 展示就比如说有关这个公司或者是双方队伍之间的一些基本信息，然后第二个就是团队之间的开始模拟谈判后，第三个就是专业的评委们对你进行提问，我觉得可以的话就是稍微结合一下就是有 ppt 的环节。

11.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

愿意

访谈 17（百色学院谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人：陆劲运

访谈时间：2018 年 2 月 6 日 19:30-20:30

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

lly: 我们都是一个班的之前我们已经去过一次，去了那个广西南宁参加国际贸易技能大赛，我们参加这次商务谈判比赛也是原来的那只队伍。比赛的这个信息是老师提供我们的，他直接把这个谈判比赛的信息发到我们的班群里，然后我们就组建队伍去报名。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

lly: 我们在拿到案例之后，首先是分析和讨论案例。在意见达成一致之后再着手准备案例所需的一些资料和相关的知识点。因为我们不知道如何去准备，我们使用了而且下发到大家准备了。（访谈总结后附谈判准备表）

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

lly: 很大的不一样的就是在价格的定价方面。我不知道是出于什么原因，就是我们两组对这个价格的这个定位是很不一样的，导致我们的这个最高的定价，在他们那里来说是完全可以接受的。然后我们在谈判过程中很意外的就是我们再后来就是达成这个价格和数量一致的时候我们提出的很多的这个东西，一些条款他们都接受了。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

lly: 我觉得我和我的组员在准备的过程中，大家都非常的团结和配合。我们对各方面的问题都是有明确的分工的，然后我们觉得我们最大的不足就是表达能力有些欠缺，其它都是很棒的。福州外贸学院这一组看的出来他们的语言表达很流畅，就是似乎关于外贸的一些知识点有些欠缺，后来我们问了他们是那个营销专业的，所以我们也是很理解的。我们另一组的就是北京联合大学的同学，我觉得他们准备的非常充足，很多资料啊，都和我们准备的是一样的，语言表达也非常好，但是我觉得北京联合大学这一组的同学更像是来进行辩论赛的，他们的言辞都挺犀利的。我很多时候，其实我们都不太想谈下去了的到后面经过磨合之后，我们还是达成了一致。

5.你们的谈判结果是什么？

lly: 我们最后的那个结果好像是 5.36 美元美码，数量好像是三万码成交。然后其他的条款，我们就要求他好像是两到三年的这个给我们免费打广告的这个要求，还有就是我们要求签订一

个两到三年的这个合约。

6.通过本次谈判你的收获是什么？

lly: 我最大的收获是我觉得阿商务谈判不一定是非要达成合作，我们之前都认为一定要达成合作才是可行的，现在我有点改观了，然后最重要的一点是团队必须要团结一致，配合默契。还有一点就是我深刻的认识到自身能力的不足，其他高校有很多优秀的这个同学不管是在表达能力方面还是在其他方面都非常优秀。

7.谈判中你感觉的不足有什么？

lly: 谈判中的不足，我觉得就是我们的反应能力不够快语言表达不够好，资料准备的很充足但是运用的还不是很好。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

lly: 在这过程中我比较印象深刻的几件事情，首先就是最后一场那个三组的那个决赛真的非常精彩，对待一些问题的见解，让我觉得和我们所想的有很大的不同，但是对我们真的很有意义。我还有一点就是在这过程中我们遇到了很多老师也有进行一些交流，对待一些问题的话，我们还是有很多收获的。

9.你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

lly: 我个人认为案例有一些地方的描述给的比较模糊，影响我们的最高最低目标的这个确定。还有就是休息室离比赛场地有点远，我们几乎就是一一直在在那个比赛场地的那个场外等待并没有去休息室，其他的都还好。

10.为了更好举办大赛你有什么建议？

ZSG:你可能也参加过其他的比赛，或者可能看过或者接触过其他的比赛。那么为了我们更好的举办大赛你有什么样的建议。

lly: 我确实也参加过其他一些比赛去外地的，然而我觉得这次比赛整个流程比我们之前去的一些要更加好一点，我实在提不出什么更好的建议了，谢谢。

11.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

愿意的

谈判主题：中国绍兴丝绸厂与美国美家公司关于丝绸的谈判

谈判准备表

案例一甲方：

1. 整个谈判需要达成的目标或结果（最高目标、备用目标）

最优期望目标：6.4*低于3万码 (CIF)

实际需求目标：5.8*>=2万码 (CFR)

可接受目标：5.36*3万码 (FOB)

最低期望目标：4.8*4万码 (FOB)

2. 对方的关键议题或偏好在哪里（谈判中对方最看重哪几点）

诉求点一：价格*数量

诉求点二：品质等级

诉求点三：支付与违约

诉求点四：联合开发新市场

针对对方的关键诉求点，我方能够提供哪些策略或方案吸引对方

策略或方案一：3万码以上时可以考虑降低价格，3万码以下可以适当提高价格

策略或方案二：若对方开出的价格和提出的数量太低，出现僵局的时候可以给出较低等级的产品，如果不行再议

策略或方案三：根据价格数量来定，如我方致使交货期延迟，我方须作出相应的赔偿

策略或方案四：我方愿意在达成首次合约的时候，继续与对方合作，联合开发新市场

针对对方的关键诉求点，我方能够提供哪些策略或方案吸引对方

3. 谈判的关键议题及其讨论顺序

关键议题一：价格与数量（保险与运费包含在术语当中了）

关键议题二：质量

关键议题三：交货期和支付方式

关键问题四：违约问题

4. 我方提出关键议题后，对方的可能反应及其可能性大小

议题一的可能反应：

（1）6.4美元与之前王厂长报价的5.36美元出入过大

（2）认为6.4美元的价格太高，提出自己的报价为5.36

（3）对方很可能不会接受这个最低起订量，极有可能会订低于3万码

议题二的可能反应：

（1）双方在价格和数量上僵持不定

(2) 接受更换产品等级 或者不接受更换产品等级

(3) 双方议定一个折中的方案，进行下一议题

议题三的可能反应。

(1) 运费保险费可自付，但价格希望再压低

(2) 接受这一提议

(3) 交货期双方议定，支付方式可选择 L/C 或 T/T

议题四的可能反应：

提出赔偿

接受

5. 针对对方的可能反应我方有哪些应对策略

议题一应对策略。

(1) 当时王厂长的报价 5.36 美元每码贵方当场并没有接受这一报价，这一发盘已失效，6.4 美元是新的发盘，该报价是结合现今市场行情提出的合理报价

(2) 相信贵公司也已经了解 5.36 美元每码是我们的成本价，而且要达到这个最低价格必须要达到一定的起订量，为表示我方的诚意，若贵公司的订单数量不低于 3.6 万码，我方可以接受贵公司提出的 5.36 美元每码

(3) 将来的合作是未知的，且现下还只是双方第一次合作，已经让利很多，降低数量的话要提高价格

议题二应对策略：

(1) 我方这时可以提出建议对方购买较低等级的产品，在不接受更换产品的情况下，我方必须坚持所报价格

(2) 若接受更换产品等级，则出示各款式等级价目表供对方参考，接受按原僵持价格成交，不接受，就提出提高数量或者提高价格

(3) 我方的款式美国市场还没有，新款式对美方来说是在市场上的竞争优势，也是我方的优势

议题三应对策略：

(1) 在对方给出价格可接受的前提下，可接受对方提议

(2) 在对我方比较有利时支付方式为合同额 T/T 预付 20%定金，货到后 L/C 支付剩下 80%；若是价格数量不是很理想时 T/T 预付 50%定金，货到时 L/C 支付剩下的 50%

议题四应对策略：

(1) 若是我方的原因致使交货延迟，我方需负赔偿责任，但是不接受解约；若是因船公司的原因致使到货延迟，我方不负责任，应找相关责任人，如保险公司等

案例一乙方：

1. 整个谈判需要达成的目标或结果（最高目标、备用目标）

最高目标：5.36 美元*2 万码

备用目标：5.36 美元*3 万码

2. 对方的关键议题或偏好在哪里（谈判中对方最看重哪几点）

诉求点一：数量*价格，贸易术语

诉求点二：打开新市场，获取市场份额

诉求点三：支付与违约

针对对方的关键诉求点，我方能提供哪些策略或方案吸引对方

策略或方案一：允诺将来的长期稳定合作，希望对方给出合理的价格和数量

策略或方案二：我方希望达成交易后，能够继续合作，打开新市场，达到双赢，必要的时候可以帮助其在美国打广告

策略或方案三：一次性支付，如若违约支付违约金

3. 谈判的关键议题及其讨论顺序

关键议题一：价格*数量

关键议题二：质量

关键议题三：交货期，支付方式与违约

关键议题四：联合开发新市场

4. 我方提出关键议题后，对方的可能反应及其可能性大小

议题一的可能反应。

（1）对方会先报价高于 5.36 美元每码

（2）对方会表示 5.36 是成本价，是最低的价格，若是想要以这个价格成交，起订量必须要达到 4 万码

（3）对方会把数量提到 3 万码，并且接受我方的广告提议

议题二的可能反应。

（1）对方有可能提出，若是要降低订量，建议降等级，会根据印染技术来分为 ABC 等级，根据绸胚材料的不同，分为长丝、绢丝、油丝

（2）对方可能会接受，但是很有可能会提出要以 CIF 贸易术语成交

（3）很可能接受，进入第三议题

议题三的可能反应。

（1）关于支付方式和订金，对方很有可能会要求 T/T 预付 20%的订金，剩下的到货后 T/T 一次付清

（2）要求 T/T 预付 15%的订金，剩下的到货后 T/T 两次 4 月 5 月付清

(3) 双方商议交货期与违约赔偿问题

议题四的可能反应:

(1) 表示可以联合开发新市场

5. 针对对方的可能反应我方有哪些应对策略

议题一应对策略。

(1) 提出东南亚一些国家的丝绸质量也很好,但是我方还是选择了贵公司,我方远道而来,是很有诚意想和贵公司合作的,报出我方的价格 5.36

(2) 我方帮接受这个数量,但是希望能以 2 万码 5.36 每码成交,若是接受这个条件,我方可以在打广告时留一块版面给对方

(3) 我方不同意将数量上调,进行到第二议题

议题二应对策略。

(1) 我方不接受降等级,提出泰国和印度的丝绸质量也很好,我方此次前来是报了很大的诚意的,希望能够与对方达成长久的合作,若对方接受 5.36*3 万码这个订单,我方可以先与其签订一个长达两年的订单,且每笔数量不会低于 2 万码

(2) 我方不接受,希望能以 CFR 贸易术语成交,我方公司已经做出了很大的努力,允诺会帮其在美国做宣传,打开市场,且未来两年都会与其订购产品,希望对方公司给出一些诚意

(3) 我们可以帮他们做宣传

议题三应对策略。

(1) 不接受,可以 T/T 预付 10%的订金,剩下的到货后分三次 4 月、五月、六月 T/T 付清

(2) 若双方商议的违约条款对我方有利无害,则可以接受

(3) 接受,关于交货期要求对方能在?关于违约方面,若是超过交货期交货必须做出相应的赔偿

议题四应对策略:

(1)同意

案例五甲方:

1. 整个谈判需要达成的目标或结果(最高目标、备用目标)

最高目标: 1100 万美元+图纸+分期(前后各 50%)+尽快动工

备用目标: 1300 万美元+图纸+分期(前后各 50%)+开建待定

2. 对方的关键议题或偏好在哪里(谈判中对方最看重哪几点)

诉求点一: 1400 万美元成交

诉求点二: 开建进程

诉求点三: 一次性付款

针对对方的关键诉求点,我方能提供哪些策略或方案吸引对方

策略或方案一：我方资金实力雄厚

策略或方案二：开建进程由谈定价格决定，高则快，低则慢

策略或方案三：我方根据价格合理性及其他条件可选择一次性付清

3. 谈判的关键议题及其讨论顺序

关键议题一：价格，图纸是否赠送

关键议题二：是否分期

关键议题三：是否尽快开建

4. 我方提出关键议题后，对方的可能反应及其可能性大小

议题一的可能反应。

- (1) 对方报价 1400 万美元，并且图纸作价出售我方
- (2) 对方报价 1400 万美元，但图纸可以免费赠送给我方
- (3) 对方认为我方报价过低，不能接受，要求我方加价
- (4) 对方接受该报价和图纸要求

议题二的可能反应。

- (1) 要求我方一次性付清款项
- (2) 可接受分期，但要分为签定合同后立即付 70%，完工后再付 30%
- (3)

议题三的可能反应。

- (1) 要求我方尽快开建
- (2)
- (3)

5. 针对对方的可能反应我方有哪些应对策略

议题一应对策略。

- (1) 反驳对方报价，并点出对方报价的不合理之处
- (2) 可接受图纸赠送，但报价还是太高，此时提出我方报价 1100 万美元
- (3) 应对方要求提价至 1200 美元，图纸需免费赠送给我方
- (4) 进入下一步谈判

议题二应对策略。

- (1) 我方不能接受，除非再降价，否则按签定合同后立即付 50%，完工后再付 50%
- (2) 可以接受，进入下一步
- (3)

议题三应对策略。

(1) 在价格、图纸、付款谈妥后可以接受

(2)

(3)

案例五乙方：

1. 整个谈判需要达成的目标或结果（最高目标、备用目标）

最高目标：1300 美元+出售图纸+一次性付款+尽快动工

备用目标：1100 美元+图纸+分期+尽快动工

2. 对方的关键议题或偏好在哪里（谈判中对方最看重哪几点）

诉求点一：对方希望以低价格成交

诉求点二：对方希望分期付款

诉求点三：对方要求我方赠送图纸

针对对方的关键诉求点，我方能提供哪些策略或方案吸引对方

策略或方案一：以 C 区的开发价值，来让对方加价

策略或方案二：以图纸作为筹码，反驳对方分期付款的要求

策略或方案三：在其他条件得到对方让步的前提下，可以赠送图纸

3. 谈判的关键议题及其讨论顺序

关键议题一：价格，图纸是否赠送

关键议题二：是否分期

关键议题三：是否尽快开工

4. 我方提出关键议题后，对方的可能反应及其可能性大小

议题一的可能反应。

(1) 对方提出认为我方提出价格过高

(2) 对方承认 C 区具有开发价值，但针对我方急需出售获取资金的情况，提出 1000 万美元

(3) 对方在讨论后，应我方要求，报价 1100 万美元

(4) 对方对 1200 万美元的开价表示不接受，除非我方免费赠送图纸

(5) 对方接受我方要求

议题二的可能反应。

(1) 对方希望能够分期付款

(2) 对方坚持分期付款，且表明，签定合同后立即支付 40%的款项，按工程进度分两次付清剩余款项

(3) 对方表示可签定合同后立即支付 50%，完工后支付 50%，可以接受尽快开工

议题三的可能反应。

(1) 若前面两个议题谈妥，则达成合作，签定合同

(2)

(3)

5. 针对对方的可能反应我方有哪些应对策略

议题一应对策略。

(1) 提出 C 区的开发价值，认为这一价格是合理的

(2) 我方认为 1000 万美元太不合理，必须抬价，请对方认真考虑后报出合理的价格

(3) 我方认为 1100 万美元的家和还是不够合理，报出 1200 万美元的价格

(4) 我方认为，若对方可接受 1250 万美元的开价，则可以免费赠送图纸

(5) 进入下一步

议题二应对策略。

(1) 我方认为让利足够多了，要求对方一次性付清款项

(2) 我方认为，若对方坚持分期付款，为促成合作，可以接受分期，但必须是两期付完，第一期为签定合同后立即支付 70%，完工后支付 30%，且工程需签订合同后立即开建

(3) 接受，下一步

议题三应对策略。

(1) 签订合同

(2)

(3)

访谈 18（西安工业大学北方信息学院谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人： 翟皓月

访谈时间：2018 年 2 月 6 日 21:00-22:00

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

zhy：首先获取这个比赛的信息是由我们老师的一个通知，然后我们进行报名的，关于我们这个组队呢，一开始我们是一个报名，我和郑轩大四的是大四会计专业的，然后其他三位的是我们学校大三的学生他们是学国贸的，我们都有同样一个共同老师就是我们带队老师关娜老师建议我们一个这样的组合。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

zhy：关于准备谈判这一方面的话我们使用了大赛给我们提供的谈判准备表，这个是一个基础跟前提。准备方面呢首先我们是拿以往的案例进行练习，以及网上我们一些收集的案例进行模拟的一个谈判。然后进行一个准备过程，还有包括书本上的学习以及看网络视频的一个学习，还有最重要的就是我们老师的一个辅导。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

zhy：就准备这场比赛来说，我觉得一致与不一致的区分界限不是那么明显，第一我们觉得一致的方面就是对于这个大赛，包括这一场比赛的一个重视，然后我们对案例的一个选择的准备，包括我们一个样品的展示您的视频当中有看到那么这一方面呢，是我们准备的。对于对手来说，我们是没有准备了。我们模拟了几个关于这一场比赛当中可能会出现的一个问题，那么在这场比赛当中或许是没有出现的。那么第二个呢就是对方相对于我们之前遇到过一些对手或者一个谈判方式来说可能方式的话更为激烈一些。这个可能是我们不一致的一个方面。关于这个方面的话，我们就是说可以就是积极的面对，然后呢我觉得谈判当中就是一个态度跟微笑还有我们包括一些临场应变能力以及我们丰富的一些资料去应对的。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

zhy：第一个方面是我先说对于我们队员的一个方面吧，首先呢我很感谢我遇到了这样子一个比较给力的一些伙伴。在视频当中你可能会看到大多数的话语是由我来说的，作为主谈呢我在谈判过程当中呈现了一个相对主导的一个位置，但实际上对这场比赛的准备跟前期工作是我们五个人共同的一个努力结果，他们给予我的支持包括我们的一个团结能力跟协作能力，我觉得都是非常好的，这个呢是让我在这一场比赛其中的一个收获，就是团队当然是最重要的，这个

是毋庸置疑的。那么第二个方面说一下对手，对手给我们的感觉呢就是他们很年轻，而且在这场比赛当中也是当然同样都是非常重视的，然后非常有激情，非常有力量，这个是我们对于对手的一个评价，然后感觉对方的主谈的也是非常的有气势。

5.你们的谈判结果是什么？

zhy：我们最终的成交价格是以美码六美元的价格成交三万码。

6.通过本次谈判你的收获是什么？

zhy：我觉得对于我最大的收获呢，是从这场比赛当中给我的一些经验。第一呢，我没有之前没有参加过类似这样的比赛，这场比赛给了我一个很好的一个学习的机会。第二呢，就是通过这场比赛也可以证明自己还是可以的。第三个方面就是我觉得在场比赛当中最重要的就是收获了一群很好的小伙伴们，我觉得团队在整个未来的发展当中都是非常重要的，然后我们一起的共同进步，以及共同协作，不管是做是工作还是学习当中，非常非常重要，需要一直去学习的一个方面，这个是这场比赛当中最大的收获。

7.谈判中你感觉的不足有什么？

zhy：不足方面我觉得有两个。第一个就是关于在谈判当中可能会出现的情况跟状况，我觉得由于我们经验的不熟练，对于我们来说是非常欠缺的。因为在很多问题跟细节的处理上面并不是非常的好，那么在一场谈判当中，不管是你的说话方式，语言表情以及你对于对方问题的处理，包括对方要求的一个解决都是影响着谈判结果的一个直接因素，那么对于这方面呢，我觉得这个是经验的欠缺是我们的不足，第二个我觉得是对于我们一些在谈判过程当中可以使用的技巧和方式我们掌握的并不是那么的熟练，然后这个也跟我们自身的一个知识或者储备量也有关系以上就是我的不足，谢谢完毕。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

zhy：我觉得在整场比赛当中我印象非常深刻的应该是我第一次踏进比赛场地的那一刻，我觉得不管是从准备包括细节方面的安排，我觉得都给我来说是一个非常新的一个体验，因为这样一个准备方式，包括非常正规跟正式会让就是来参加比赛的学生非常有进入感，这个对我们来说是一个决定我们是否可以发挥好，在这场比赛中的一个成绩及表现是非常重要的，这个是对我来说非常非常印象深刻的事情。还有呢就是在这场比赛当中我觉得我遇见了一个非常非常好的老师，关娜老师对于我们来说是一个非常特殊的存在，她亦师亦友，这场比赛当中不仅给我们一些指导，或是从朋友角度或是作为我们的长辈来说，她都给我们很大的支持，在这场比赛当中我们学校的两支队伍能有这样子一个程度包括一个比赛的一个结果，都离不开关娜老师对我们的支持，她对我们来说都是非常非常重要的。

9.你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

zhy：在对这个比赛当中不管是场地的选择以及比赛的安排，我觉得都是没有任何问题的。那

么我觉得唯一有一些觉得比较紧张的事情就是关于赛制时间的安排，我觉得在短时间内要完成一些学生的一些准备，然后对于比赛的一些案例的一些理解，那么我觉得时间上非常紧张，然后在一天内要完成四场的比赛，我觉得是对于学生当中是一个非常大的压力，当然这也是一种考核，我觉得怎么说吧，我觉得对于我们来当时的比赛日程来说是非常紧张，但是如果对于大赛可能一些评选跟评比的一个东西来说，我觉得可能也是一个时间紧也是一个好事情，但是我觉得如果要是给时间更长的话可能会有一个更好的效果。还有就是我对于奖项方面我觉得基本上是没有问题的，我觉得可以选择把优秀谈判手不仅仅只是放在前六名的队伍里头，可以把它放在在整场比赛当中，其他优秀的一些谈判手当中给予颁发这个奖项，那么有很多队伍或许其中的某个人比较突出或者是如何的话，他们也可以拿到这样一个奖励，对于学生来说以及比赛的学校来说，我觉得都是一激励跟鼓励，这就是我对鱼这次比赛的一些看法。

ZSG: 你说的这两点的都非常好。一个就是赛制太紧张，尤其是那天进入十二名有些队伍已经反映晚上都没有睡觉去准备，对学生压力确实太大。优秀谈判手这块儿呢，今年可能还是重视不太够应该把这个量扩展一下，不是说你得到一、二、三等奖你才优秀谈判选手，其实甚至没有进入第二天比赛的队员里面也是有比较优秀，比如说你的这种语言表达、思路非常清晰，表达的非常准确，这都是作为优秀谈判手的非常重要一些潜在的素质你都是具备的。

10.为了更好举办大赛你有什么建议？

ZSG: 你可能也参加过其他的比赛，或者可能看过或者接触过其他的比赛。那么为了我们更好的举办大赛你有什么样的建议。

zhy: 在我参加的一些比赛当中，我觉得咱们比赛是准备的相对来说是非常好的，但是我觉得有时候很多细节也是决定一个比赛好坏。咱们这个比赛举例，那么我们在做商务谈判的时候可能会有一个名签，那么这个大赛在前期准备之前并没有告诉我们是需要我们去准备的，我们是在比赛途中才发现需要每一个人的面前会有一个台签，那么在这个方面我觉得大赛可以提前就是准备或者是通知学生去准备，那么我觉得这个在细节方面的一个问题，但是我觉得也是决定大赛好坏的一个方面。这个是我觉得可以去提升的一个地方，然后其他方面的话我觉得咱们这儿都准备得非常成功，非常好也没有太大的一些意见看法。

11.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

愿意

访谈 19（中国政法大学谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人： 施睿隆

访谈时间： 2018 年 2 月 6 日 23:00-24:00

访谈方式： 微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

SRL：我们政法大学之前就有商务谈判的这样一个传统，这个队伍也一直延续，中间虽然说有两年，因为就是比赛很少的缘故，所以训练也很少，导致商谈队渐渐的就相当于是被大家给淡忘了，但是我们从我们上一届就是 2013 级开始他们在国家级比赛中获得了一个一等奖，然后也是非常不容易，从那个之后我们的商务谈判队算是重新组建起来了，然后我们就从上一届开始有了培养下一届队员，然后选招新队员，然后在校内打模拟赛，然后从模拟赛里面选出非常优秀合格的队员，然后进入校内的校队培训，然后经过培训的队员去参加一些国家级的赛事，这就是我们学校的模式，就是从老队员来带新队员，然后通过校内的这样一个模拟商务谈判的比赛来选拔出优秀的商务谈判人才，然后进入校队，然后进入校队之后，我们的老师还有师兄师姐会给统一的指导包括培训，包括就是队内的互相练习，互相模拟打，打完之后再点评，点评完了之后再打就是互相组队，这样的话也非常方便我们自身的提高。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

SRL：这个表我们没有使用，因为那个准备表吧，只是一个大概的大致也就相当于是一个谈判的提纲，我个人建议的准备就是给一个底线，然后给一个期望希望区间，然后再给一个最佳目标，这样的话也方便各个主谈和评委来看。不过我们在其他方面有不是一样的准备，这个准备大致就是首先就是我们这边的优势在哪里，就相当于是一个 swot 分析，然后就是非常重要的就是你的最低、最高期望、然后还有那个期望区间我觉得会对评委评分以及双方这个目标达成也会稍微好一些。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

SRL：我们的确做了非常非常多的准备，比如说运输关系吧，我们走水运到美西起运宁波到长滩这个价格走的是美加线，中国远洋运输集团来承运，还有水运走美东从宁波到纽约也是中国远洋来承运，然后关于这个运输说时间，包括以码作为质量单位大概是多少运费，还包括还有之后的海运，包括陆运的这些价格及平安险水渍险，还有一切险，因为我们毕竟是学法的我们大学有课程是修的是国际法，所以跟这些有关的我们都非常了解，然后也都会去查到都会去

提及。

这场比赛我个人感觉我们发挥的是很好的，然后就是我们主要想达成这些目标是全部达成，而且还出乎意外地去达成了一些自己都没有意想不到的目标。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

SRL：我先说我们的谈判队员吧，我可以一个个点评一下吧，因为首先从那个常璟雯开始讲，她随机反应能力非常好。然后包括我们这个中间高一峰还有就是我，这三个人就是随机应变能力很快，尤其是我们的主谈高一峰，他能很快的去给出一个新的这样一个方案，然后很快的计算出来方便这个新一轮的拓展以及这个谈判的推进。然后就是李航宇和罗文函，她们俩非常好的一点就是很会掌控这个时机，她们会在是适当的时候去推进这个进程，比如说我们要是在一个议题上僵持不下的话，她们会说好的，那我们谈下一个议题吧，然后或者说把话锋转一下董事长，要不我看这样吧，老板，要不我们这样吧，她们俩起到的作用是也是非常非常重要的，所以呢。我感觉我们这个队伍还是配合还是比较默契的，而且像我们这个队伍，后来又参加了这个法大杯的比赛然后是以第一名的身份获得一等奖。

先说录像那场的那个队员吧，他们准备的非常认真，这个可以看出来。但没有很灵活的这样一个随机应变的能力，就是比如说我们这边提出一个方案，他们第一时间想的不是说我去想一个什么方案来解决你这个方案，或者说你出什么筹码，我来拿什么筹码来换他们没有这样想，而是第一反应竟然是念稿子就是这个在开头的几分钟就就体现的非常明显，我感觉这样在一个正常的商务谈判的这个桌上是绝对不会出现这样的情况，你们公司和我们公司的，就是你们公司和我们公司这样东西都心知肚明，所以说这应该不会出现的，而且还有就是在商务谈判的一些基础知识和基本术语上还是需要加强，我们这边说什么就是什么，到时候协议签了吃亏的话会影响很大，所以说建议还是在基础术语上得到一些提升。

Zsg：你这个说的这一点还挺对我有启发的。因为我们的这个学会举办商务谈判大赛的经验是不是很足。但是我们有一个就是设想就是以后呢把这个谈判大赛啊，再按照不同的专业在进行深入的划分，比如在原有的中文大赛的基础上裂变出来一个国际商务谈判大赛，另外再把商务谈判再往前延伸，就是关于这个谈判的这种专业化的问题，国际上有很多谈判大赛的，它就是专门针对学法律的学生开的。所以你们这个基础的适合去到那个谈判比赛里面更适合一些，我们叫沟通与谈判委员会，我们就不叫商务谈判委员会，除了这谈判以外，我们可能将来会衍生出沟通比赛。一会儿，我们再继续探讨。

5.你们的谈判结果是什么？

SRL：我们这方李航宇同学就是对方说这是四点儿多少 4.95 美元美码，然后这边李航宇说请你注意一下我们这边提的是 CIF 价格，然后对方就直接就同意了，然后就是对方就是一个面面相觑，然后所有人都同意了，包括他们对方所谓的那个法务。所以说以这样一个价格，我们去

购买的话还是怎么说呢，还是赚的非常非常多的完全超出了我们的预期就是。对我完全在我们的最理想预期之上。后来我们下场之后又交流了一下，发现对方真的是把这个价格给理解错误了，所以说我们会出现认识上的偏差，但是根据这个案例来讲的话，我们这方还是占有压倒性的优势已经赢了，因为如果仅仅是看这个这次谈判的这种模式的话，我们是完完全全赢了，但是后来我们在跟师兄师姐包括跟老师交流这场案例的时候，他们又提出一个问题就是如果这次你把对方的五个人全都骗了，他们这次亏本了之后你们在接下来的交易中是否还能继续合作，会不会影响你们接的声誉就是你们完全把对方给坑死了，坑惨了，那种。后来我们想一想的确是不对，但是在当时比赛的那个情形下，我们实在是没有办法，因为我们是想着先抛出一个价格然后再慢慢儿，慢慢儿地降在慢慢儿的提，结果对方抛出的那个价格直接就超乎我们理想范围就已经是很理想的价格了，我们就不能在大范围的讨价还价了，只能小范围的跟他就是互相拉锯一下这样的话这场比赛的所谓的观赏性和那个趣味性就没有了，所以可能评委因为这个会打的分数很低吧，但是的确还是我们这方优势还是很大的，不过如果是在正常的这种商务谈判的话还是不应该不应该像这样，因为把对手坑死的话，就相当于以后合作机会会变少，可能还是不太好，不过一般来讲和对手应该不会出现这样的情况。

6.通过本次谈判你的收获是什么？

SRL: 本次谈判收获还是挺大的，首先觉得主办方还是蛮厉害的。因为毕竟全国那么多队伍，然后挑四十八个队来这儿比赛，然后最后还把这个活动组织的那么就是非常的有条不紊，我感觉真的是很不容易的。然后我们去参赛的过程，同时也是学习的过程。因为我后来是那个法大杯的主持人，是我们自己法大举办一个比赛，研究生院办，我是本科生，但请我去那边主持，所以我就是一边去比赛一边去学习，学习这个主要方应该去怎么组织、怎么通知、然后怎么去筹划，比如说会场设置呀，评委设置呀，老师安排呀，这样有合理的不合理的地方，我们都会去吸收和改进。第二点就是在谈判上面学到的东西。的确因为像我们之前在比赛之前，线下的一些模拟的这样谈判的话，因为我们队员都是互相都是很熟悉的人，彼此也基本上知道对方说话的套路和方式也知道怎么应对，然后突然去应对一个非常强势的对手，这样对我们的这样一种提升和一种能力上的刺激也是非常大的，所以说在这个比赛之后我们回去又非常加倍的去努力，去精心的准备，然后迎战后来的一场比赛，就是那个法大杯那比赛在技艺上提升还是挺多的。

7.谈判中你感觉的不足有什么？

SRL: 这个不足我之前就说过了就是我们感觉两方没有，没有谈到一个点上去。我们之前还是有一点点的心里面还是有一点点的不舒服，因为这是我们参加这个国泰安可能连第一轮都没进。结果不是因为自己没有准备也不是因为自己没有发挥好，所以我们之前最开始比赛结束之后还心里面还有很大的失落，我们有的队员都落泪了，这个是真的啊。不过也有一些缺点就比

如说我们需要在一些情况下需要磨合，你不要就是两三个人一起说话默契度还有待提高。

像这种评分循环赛制的话，您就是必须保证对手跟我们打出差不多的水平，这样的话两边都差不多都能拿高分，而不是说一边占压倒性优势，这样就很容易出现就是双方给分都不高的情况，所以说你以后像我们会提前根据赛制去制定我们的这个比赛计划，然后遇到什么样的人应该怎么处理，这样也对我们也是有所完善。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

SRL：印象比较深的首先就是进门儿那个易拉宝的那个展板，特别多。但是我个人感觉啊，这个可能花费的成本可能有点高了，而且就是一次性使用吗，感觉这个成本还有点高了，不过你确实很震撼。建议以后做成，比如说像海报墙啊，签名墙，这样的然后就是让每个队伍，比如说每个队伍照片都印在上面，然后每个人可以在上面签名这样的话看上去也好看一些，节省很多经费也比较环保一些。

还有一个印象比较深的就是，那天说中午可以解决吃饭。然后我们去问工作人员，他们给我给我们队伍指了就说在那儿领餐票，结果在那个放易拉宝的那个大厅里找遍所有的地方没有找到领餐票的地方，我们不是说缺少一顿饭，或者我们本来就打算外面出去吃。

Zsg：最终你们吃到饭了，还是没吃到饭？

SRL：我们点了一桌菜在外面吃了。

Zsg：你说这个啊，这里面有个谈判的思维的问题啊，如果我是你，如果我当年是学生我也觉得很气愤，怎么为什么没有人给我发餐券啊，没人给我很好的提供服务啊，实际的情况是大部分外面来的学生人家在酒店报到，你们是当天去的他们报到的时候在酒店报道时都已经领到餐卷，咱们拿餐券老师实际上没有在大厅，信息不正确，就在那个饭堂那个地方等着发餐券儿。咱们转换一个谈判问题，如果说人家已经大会承诺了给饭，那么理论上来讲一定能吃到饭，要透过立场看利益，那我是为了吃饭呢，我还是为了领卷呢。在这里立场就是那个餐卷儿，餐券领不领不是问题的根本，能不能吃到饭是根本问题，如果是我的话，我一看那个地方没有餐券，我会去餐厅看看还有一些什么样的一种可能性，这是另外一个开玩笑的话。

9.你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

SRL：场地的话我感觉是非常棒的符合那个正常的这个规范，两边儿包括话筒啊都设计得很好，然后休息室也没有什么必要，就是有一个空间，只是让大家等候一下这个也没有什么安排的必要，因为毕竟参赛学校众多不可能所有人都在那儿等着。然后就是有一个小问题就是通知上的问题。因为现在很多包括我们像这样的大学大学生用的都是微信，但是呢我也了解到有很多地区他们依旧是用QQ来联系，所以说我建议的话还是如果有下次比赛的话还是这样，就是QQ也建一个群，然后微信也建一个群，只拉负责任的这个联络人，就是一个队伍只留一个联系人，比如说这次比赛有四十八个队伍，那么这个群就只有四十九个人就比如说一个老师加上

剩下四十八个联络人。然后只要通知一件事就@全体成员，然后收到请回复。这样的话能方便通知到每一个队员不会说出现互相推诿，或者说没有看到消息还这样的情况也方便大家交流，这样留一个这样的通知群方便大家联系。

然后再说案例吧，其中存在的一个小问题就是我觉得案例实在是太多了，因为第一天就用了案例，整整一天时间只用了一个案例。然而第二天有的可有的队伍可能一天要打四个案例。我感觉这个案例还是因为应该稍微减少一些，但是也不能减的太少，就减到四个可以了，如果下次比赛的话就先发案例一和案例四作为总决赛来打，这样的话头一天晚上只用准备两个案例，既有挑战性也能保证这个比赛能充分的准备，不然的话一晚上准备三个力，我且不说最后一个案例，你说可以提前准备。一晚上准备三个案例讲道理是很难做到的，而且会导致大大皮的长时间熬夜这个对大家的身体也不太好。

赛制的话是这样的，能感觉出来这次比赛的确是规模非常宏大。因为一共四十八个代表队就是很少有一个比赛能做到这么强就是同时一天之内举办可以说非常厉害，但是有个建议就是希望还是能提高一下初赛的这个质量，我记得之前能提交案例分析啊，这样的可是我觉得如果能做一个合格的案例分析的话，然后做这个商务谈判也肯定是没有问题的。我只是觉得。任何一个比赛任何一个人都需要认真的去准备。比如说我丝绸这个项目，丝绸这个项目我至少得去了解丝绸这个行业，这一码，它是什么样的一个计量单位就是我们在比赛中还遇到说。这么几千还是几万码用飞机运，我感觉这飞机运运费都比这个丝绸价格贵，这很明显就是没有提前做好相关的调查工作。只要认真准备了能好好参加比赛的啊，都欢迎一起来比赛，然后共同提高共同进步。

奖项设置的话，因为感觉就是来参加比赛都有三等奖，我就开始不太能理解，后来想想感觉还是蛮合理的，因为毕竟有的学校他是不远万里就是比如说从全国各地赶过来然后你不能让别人就是空着手就走这样的话也也不太适合以后再去跟这个学校去宣传去比赛。我感觉他这个奖项设置还是可以的，对就是继续按这样设置，不过这个一二三等奖还有一二三名。还是分得不太明显，比如说我拿出一个证书，上面写着国泰安杯第一名后拿出一个证书，上面写着国泰杯一等奖，感觉分量应该是差不多的，但实际上第一名好像是比一等奖要稍微更那个厉害一些。还有就是关于这个参赛队伍和这个初期的邀请这个制度，我感觉因为我们现在这个比赛刚开始办开始肯定是先广撒网扩大知名度，然后取得越来越多的学校了解认同支持参加，然后再去从之间选出精品队伍优质的队伍来比赛。可能比如说这次选四十八对下次选四十八个队，在下次可能就没那么多，对可能就只有四十个队伍参加比赛，可能在下次就只有三十六个队伍，就是这样的话逐渐形成一种精品的活动，然后我并不是说就是固定在某某多少多少个队伍里面并不是说某些学校就必须能进去，你只要认真准备的你这个队伍都有可能去获奖。而且也建议提前联系好有的学校已经有成规模的校队也有成规模的校内比赛，而有的学校并没有校队也没有比

赛所谓的那个队伍只是临时参加和搭建起来的，这样的一些学校的队伍比较松散，就很难去联系和所谓的管理吧，然后对于不同的学校，不同的赛制，不同的队伍组建，然后还有不同的队伍理念和管理模式，比如说我们这样是有老师指导加上师兄师姐一路一带传帮带这样的，这样就会跟那些临时组建的队伍不一样，所以这样的不同的学校还是要不同的差别对待一下。

ZSG: 刚好你给我们说的这些建议我都觉得很有价值对我们都有很有启发的。

10.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

同意

访谈 20（南阳理工学院谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人： 马博

访谈时间：2018 年 2 月 7 日 22:00-23:00

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

MB：在我们这几个成员里，王彦斌和我是一个班的，然后陈悦和赵匡是去年我们参加比赛的时候儿是一个队伍的，王彦鑫是学姐是我们学校在公布这个比赛信息的时候她报名的。然后老师就是像我们说是推荐了最后是组建了我们这个队伍。因为是刚开学，然后大一的。对这个比赛也不是很清楚，所以最后的是只有我们这五个人来希望参加比赛，最后就是我们组建成了一个队伍。然后我们之前的去年参加比赛的时候是得了个全国一等奖，然后今年在看到我们这个消息，我们也是比较希望在一次参加这个比赛。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

MB：在准备谈判阶段，我们根据案例分析了双方的需求、优劣势并且说根据这个案例准备的相关背景资料。之后，我们再进行资料整理完毕后进行了成员的分工，然后是每个人负责一部分。关于这个准备表我们也用了。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

MB：关于这场谈判，谈的主要方面都是和都和以前的准备是一样的，比如说对方会跟针对哪些方面提出问题啊，基本上都是和我们之前的准备是一致的，不一致的话可能就在于节奏上对方提问速度比较快，并且让他们的配合比较好，一个人提问完，然后接着立马另一个人又开始了，这个和我们之前所准备的有点不一样，因为我们之前准备的一个人说完，然后会在接着，不像他们一样一个人说完立又开始提问了，所以说可能是与我们之前想的不一样，造成一个我们比赛上有一些差异，像是其他的基本方面，比如说价格、还有他的运输、还有他的运输方式、保险这些都是一致的。在其他上主要就是可能是在比赛的提问上，因为我们的初开始的时候想着应该是每个人负责一个，但是在比赛的时候很明显有些人就属于像其他成员的话，有些人就属于是说话比较少，基本上还是会很大的说话都在主谈上，因此我们有一些资料可能会说没有出现使用上，这也是对于我们来说是一个没有准备好的地方。但是说从整体上而言和福州的这个学校的这场谈判还是在预料之内的。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

MB: 对于我的队员的话,我认为我们应该可以做得更好,但是我们很明显有一些地方没有做到位,所以说我们也是存在一定问题的,对于对手的话他们准备的很好,并且说有功有守,在并且在最后的时候也能够把握大局及时和我们进行一个合同上的一个商定,所以说都认为他们的表现还是可以的。

5.你们的谈判结果是什么?

MB: 关于这场比赛我们的结果是达成合同,最后是成交了。这场比赛的话,我们最后是都做了一些让步,像是在这个运输上还有这个价格上,因为毕竟是作为一个比赛的话,我们双方的话,站在我的立场上认为,我们应该是最后的最好目标是要达成合同的,并且说根据当时的情况,我可以感觉到对方也是以这个目的,所以说最后我们是都在这些条款上都做了一些让步,最后是达成了这个合同。具体的数额的话,我可能记得不太清这个需要回学校之后看那个具体资料。

6.通过本次谈判你的收获是什么?

MB: 针对这次谈判的话,我认为我最大的收获是你下多大的功夫就会收到什么样的效果,你越努力,你的成果就会越多。

7.谈判中你感觉的不足有什么?

MB: 关于不足的话,首先站在我们的角度上来说,我们可能会存在一个配合度不够默契,这也就导致我们在赛场上可能会说会受到一定的影响,还有一点不足就是在这个比赛上可能说时间上有点受限,四十分钟的话,可能说不能达到你一个真正的谈判的效果,并且说在比赛上的话可能说初赛还好一点,然后复赛的话就是老师的主观因素上可能会决定一定的比赛结果。还有一点就是说不足的话就是我们在进入第二天的比赛的时候第一天晚上发到三个案例,有点儿太多了,并且给我们的压力也很大,我们那次是直接熬到了凌晨的一两点,然后才做完了这个准备工作。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么?

MB: 在比赛的过程中给我印象深刻的一件事就是大连理工的那个主谈。从他身上我就可以看到了说一个人的气质,对于他整个做事的效果来说会有很大的影响,因为在比赛的场上他的发言还有他的整个的肢体动作,我们就会觉得他是一个做的很不错的一个选手,并且说在比赛的过程中,我们也确实感受到他们确实是做的相当好,因此来说我认为他们因此来说我认为他们是做的很不错的。然后还有一个就是这个比赛结束,比赛结束的话,我们应该是做一个得失应该进行一个总结,但是因为各种各样的事情吧,如果做到这点的,有一些人确实是没有做到,但是就我而言的话还是应该尽量去做一下,这样的话对于你参加这个比赛和你接下来的你的学习生活是有一个很大的促进作用的。

9.你对谈判的场地,案例,赛制,奖项设置,活动安排有什么评价?

MB: 对于场地的话,我们认为是很好的,没有什么问题。关于案例的话,第一个案例倒是还好,初赛时候给我们的案例,我们可以用时间来进行准备并且来进行背景资料的分析。然后就是进入复赛的时候。可能有一点任务量过重,一晚上直接给他三个并且说那三个都是一上午了要做完的,这个压力太大了,可能说需要改进。关于赛制的话,我们认为这种对抗的话还不错,相较于去年的话应该来说是对我们更有挑战。对于其他的话,那个奖金是不是可以能够提高一些这样的话,可能说对于个个学校的队伍来说是一个很大的一个促进作用。还有一点是这个活动安排我们希望这个承办比赛的学校可以给每个队伍都安排一个向导,因为我们到这个到外地来进行比赛的话,可能说对于当地了解不够,还是希望能够多一些了解并且来说我们更希望加强一下不同院校之间的交流,因为毕竟是一个全国性的赛事。这样的话,对于各个高校对我来说也是一个促进,而且我们认为在交流的过程中可能会出现更多的思想的火花。

Zsg: 好常好的一些想法。我也有印象中你们在浙江财经的时候你们还得了全国一等奖,我还有印象你们表现很优秀。那么今年咱们的比赛相较去年的档次或者水平层次要高很多了,那这一下儿你们也感觉到了压力,另外通过这次两次谈判你们也体会到了谈判更深层次的理解,我觉得都是好事情。你提到了这个案例的问题,今年这个案例给的学生压力太大,这个我们也要改进,你也提到了希望未来加强学生之间的交流,咱们国内很少搞这个 summer school 和 winter school,就是一般的国外都会组织一个周左右的各个大学之间的学生交流。大家在一块儿呆上一个礼拜,这种跨学校的交流,这个是很有价值,目前国内有但是不太多吧,未来看委员会能否也组织这样的活动。

10.为了更好举办大赛你有什么建议?

MB: 首先对于这个比赛,我们认为是很不错的,因为对于我们工商管理学科来说可能会说能参加的比赛比较少。而且这个比赛对于我们专业上也是有很大的促进作用,因为对于我们的教学上来说没有并没有这种形式的队伍和队伍之间的代表两个公司之间进行谈判,我们认为这个形式非常的不错,关于下一步的话我们希望能够就是院校越多越好,因为越多的话也能够见识到不同学校的他们的各种各样的准备,还有他们的那种战略。对于这个问题的话,我觉得还是一个就是说这个宣传力度可能说不够大。因为仅仅就我们学校来说参加的可能都是一些大二大三的,然后大四都比较少,然后大一也就是知道但不会参与的说下一步的。就下一步的话我们还是希望这个比赛能够办下去,并且说我们也相信这个比赛会越来越好,影响力越来越大的。

11.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流?

我要征求其他队员的意见。

访谈 21（首都经济贸易大学谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人： 崔建宇

访谈时间：2018 年 2 月 8 日 20:00-21:00

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

CJY：我和他们四个不是一个专业的，但是他们四个是同一个专业的都是工商管理学院的同学并且他们四个都是学校商谈队的成员，其实一开始是他们四个先组在一起的，后来他们其中的一个把我拉了过去，然后这样我们就组成了一个五个人的团队。然后为这个赛事是学校商谈队告诉我们有这样的一个比赛。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

CJY：为了提高我们的准备效率，其实我们的准备工作是有一个程序化的过程。进入第一个阶段是就是一开始每个人先仔细研读案例，研究谈判双方的核心利益点和大致的谈判思路，然后再汇总出最终的结果。第二个阶段就是把谈判流程再划分为具体的几个阶段，研究每个阶段的谈判策略，以及每个角色所应该负责内容，在这个阶段上遇到专业性、专业上的问题，或者不知道如何应答对方可能提出的某个问题时就是先记下不深入研究，在这一阶段结束之后要对谈判有一个整体的把控，每个人对自己角色所应该承担的任务有一个认知。然后第三个阶段就是每个人根据自己的角色，研究相关的专业问题和遗留下来的问题，然后最后反复的演练并完善一路的东西。当然这个只是我们理想的一个准备工作流程，在实际中，因为案例的不同，还有就是配合的不默契也会出现啊，就比如个人所每个人所负责的内容不明确等等这样的问题。而对于那个谈判准备表儿我没有什么印象，可能是不不太知道这个东西。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

CJY：单就这场谈判而言，就是我们作为卖方是想卖更多的丝绸给买方，但是我们对于单价上其实是不必过于太太纠结了，然后在谈判过程中我们对于这个对手不接受我们这么多的这么大的成交量的原因，这个和我们的设想是一致的。但是就是对手对于我们提出的解决方案的这个反应程度和我们的设想就是不一致的，比如说我们提出了解决他们欧美市场风险的方案时，就是我们原本设想对方可以同意把成交量提高了那么多，结果对方却就是怎么都没有答应，这就是谈判陷入僵局。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

CJY：因为我感觉我们对这场谈判的准备还是比较充分的，所以我感觉我们队员安就是对自

己每个人所每个人的角色所应该承担的责任和负责的内容是比较明确的，他们能够在恰当的时候出来辅助我，就是帮我答道，在那个时间段想要达成的目的。另外就是他们的口齿都比较伶俐，也没有太紧张，然后相反就是我说话的时候就不是很流畅。对于我们的对手，就是我感觉她们在场上随机应变的能力还是超过了我的想象，然后她们的配合也很默契啊，然后还有我感觉她们很厉害的，她们一直都很明确自己的核心利益点就是在这一点上她们没有轻易的放手。

5.你们的谈判结果是什么？

CJY：我记着我们最后是分三批成交。第一批是单价 5.1 美元每码成交量是 2 万码，第二批是 4.9 美元每码成交量是 1 万码，然后第三批是 4.7 美元每码成交量 2 万码，成交总额在 24.4 万美元。

6.通过本次谈判你的收获是什么？

CJY：我的收获就是对于如何高效的进行团队间的协作有了一定的认识。对于贸易往来相关之间相关的知识也有一定的了解，然后就是懂得了如何在大赛的时候调整自己的心态，能够把自己调整到最好的状态来去参加比赛。

谈判中你感觉的不足有什么？

CJY：那作为一个主谈来讲，我的不足还是有很多，一个就是自己的语言表达能力太差，说话的时候就不是很流畅，还有最主要的就是对场上的局势把控不好，就比如我长犯的一个问题就是明明是很好的一个提议方案，由于我没有在恰当的时候提出，这样不但浪费了自己一个筹码也没有将这个方案发挥到应该有的效果。

ZSG：我觉得你说话思路很清楚,表达也很流利，可能你说那种状态我回来再看一下是不是因为受制于这个比赛这种压力所以才出现。可以肯定一点应该更多地去参加比赛，我觉得你这种思路挺清楚，表达也挺流畅的，不存在你说这种东西我回来看你的录像。

7.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

CJY：我印象最深刻的就是在淘汰赛阶段被淘汰的那一刻就是当评委宣布我们被淘汰了。然后我就在那会儿就感觉就是心里有很多的不甘，然后对这个比赛也很不舍，但是我清醒这是给自己的一个警惕啊，需要自己正视自己的不足，然后摆正自己的位置，因为我始终都认为摆正位置是为了更好的改变。还有就是在第一天比赛比完之后，我的队员他们言语间我能感觉到他们好像对我挺满意的，然后就让我觉得很开心。

8.你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

CJY：这次比赛的场地，我感觉就是非常的专业，案例也是按着从小组赛到淘汰赛到总决赛啊，变得越来越复杂，越来越难以把控，这种案例的设置也是比较合理，当然对于赛制和奖项的设置我感觉也很周到，作为参赛者我感觉还是比较过瘾的啊并没有什么明显的不足感觉。

9.为了更好举办大赛你有什么建议？

ZSG:你可能也参加过其他的比赛，或者可能看过或者接触过其他的比赛。那么为了我们更好的举办大赛你有什么样的建议。

CJY:我在这个建议可能也不是太过得合理，我希望能有个场合可以给参赛选手一个才艺展示的机会，这样也可以促进参赛选手之间的交流。

ZSG:让你这个想法，其实我到一直想搞，因为国外的好多这种活动啊，他们都是很轻松，很愉快的，有酒会呀，有你所谓的展示这种东西就是你这种想法。我挺赞赏你这个意见。

10.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

愿意

访谈 22（首都经济贸易大学谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人： 黄景昭

访谈时间：2018 年 2 月 9 日 20:00-21:00

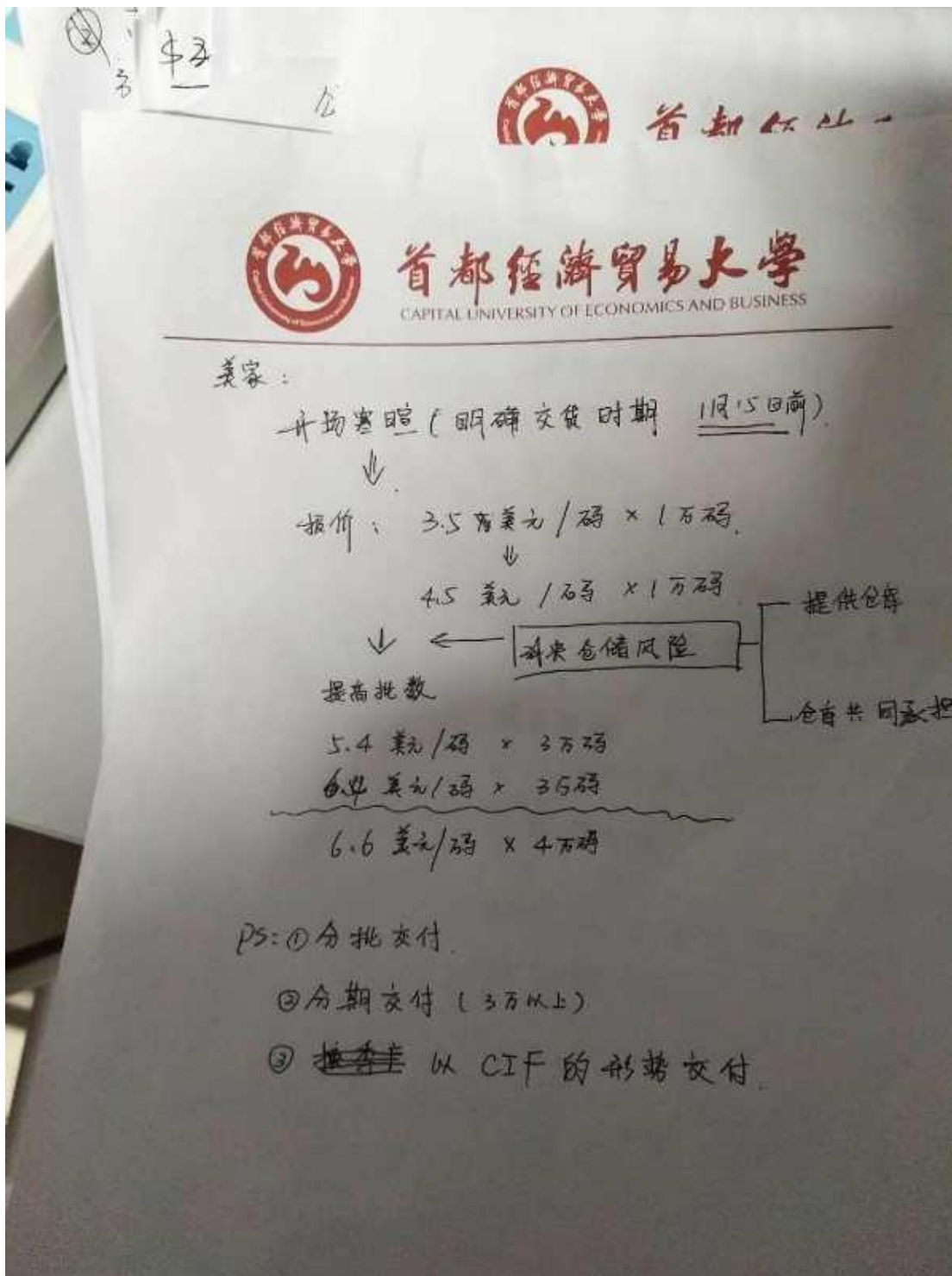
访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

hjz：因为刚开始这个商谈队本来是由工商管理学院组织的，有一个我们的学长叫王硕，这个队伍本来是没有我和跟石俊豪这两个人的，但是因为他们队伍差人，然后这位学长就把我们引荐到这对我们里来了然后就组建成这个队伍了。至于这个比赛的这个消息是从哪里获取呢？是从那个商谈队的老师那儿获取的。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

hjz：我们没有使用这个他们准备表，然后我们在准备谈判的时候是首先先看这是一个什么样的案例，然后呢这是一个关于丝绸贸易的一个货品交易的案例，那么我们就围绕这个案例的类型先组建了一下我们的谈判队伍就是人员分配。然后呢，我们在针对这个案例从两个就买方和卖方的角度分别进行了 swot 的分析，包括我们的优势和劣势，比如说从卖方这讲，就是咱们视频中的这个比赛，因为有过先前第一次的接触，所以我们可以轻松在第一轮就报出这个 5.56 的这个，五点几的这个报价，然后就方便我们后期再进行跟他们的一个周旋，然后进行完这个 swot 的分析之后呢，我们就大概先拟了一个关于价格的一个让步，大概有这么几轮让步，然后我会把这个让步这个纸就当时写的发给你一下。然后再打之前，我们其实也在队内进行几次模拟谈判来磨合，包括这个人员的分工一些合作以及时间上的一些安排。当时按照我们那谈判流程初步设想的是刚开始先五分钟进行寒暄，然后相互介绍一下人员分配，然后抛出我们的第一个价格也就是在那个谈判背景中所提到的价格。然后后续呢，我们设想是大概会发花费二十至二十五分钟左右进行这个三四轮儿的让步，我们呢是因为是卖方，所以按照我们要求是想要先把数量定下来，我们当时是想前期是先把数量定下来，然后这样就先定到四万码，然后后续方面是会比较好的，然后进行完二十至二十五分钟的一个让步达成初步协议之后呢，我们想的是留下的十分钟可以进行一个长期合作的安排，然后在最后大概花两到三分钟对整个谈判流程进行一个整理并形成这个表格，然后双方就可以签约了。除了这些就是在实操方面准备以外，我们还准备了一些像理论知识准备包括法律常识因为我们是作为卖方需要提供一些丝绸的型号，所以也在那个网上对于这个丝绸的质地品号进行了一些搜查并形成我们自己的资料，然后包括一些市场行情之类的，我们也进行了一个数据的模拟，能够完善我们的谈判资料使我们更能掌



3. 谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

hjj: 设想一样的有以下这么几点:一是数量,二是价格,三是在我们产品的品质方面这三个方面会对我们提出一个质疑,因为数量方面他们的想要三万磅,而我们最终是想订到四万磅,所以这方面他们肯定会对我们进行纠缠,第二点是价格,价格方面这纠缠肯定是毋庸置疑的了,

所以我们的财务和市场这两方面是准备了自己包括财务的成本论和市场的风险论来进行这个价格的一个周旋，第三点就是包括就是丝绸的这个质地方面，那么这方面是由我们的技术顾问提供了这个纸质的丝绸的一个品质的验证书来进行一个回应，以上这是比较一致的地方。那么跟我们设想的不太一致的地方呢，就是我们没有想到对方会在这个数量方面跟我们纠缠这么久，一直到本厂谈判结束在数量方面其实也没有达成一个共识，所以这方面其实是处理的比较失败的一点，然后第二点就是情绪把控我们这边的队员呢，就是到后面其实看对方在数量方面纠缠这么久的时间是有一个情绪的失控的那么这方面，其实也是一个跟当时我们想的并不太一样的地方。然后就是在时间的把控方面我们就是原定是还有留出大概八到十分钟去协商一个长期合作的一个东西来为我们谈判增加一个亮点。但是那个由于前期谈判中断，在价格和数量方面周旋太久也没有达成共识，所以这个长期合作这部分也没有这这也是一个不一致的地方。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

hjz: 那么先说一下我方队员吧，那么先说一下市场的这边的石俊豪，其实他在比赛中表现的非常好，把他市场的这个作用发挥到了完美的地方，因为在这个他在关键问题回应方面其实做的非常好，包括当对方对我们的这个价格和数量进行质疑的时候他也是拿这个市场风险竞争力的回应，然后我缺点方面其实还没有，所以我觉得他其实是在团队配合方面是挺好的。然后再说一下我们的财务也就是胡章博，在这场比赛中他其实在比赛前做账就做得很细，并且在那个比赛过程中也是对于自己的价格该怎么让步，也处理的非常好也是跟我配合的很默契，包括在价格让步方面以及那个问题的回应方面，然后唯一美中不足的一点就是在比赛的中后段的时候，他有一点情绪失控，然后声音有点大。然后在说让我把，因为我的比赛经验比较少，所以我这把打的就是属于那种不紧不慢的说的，我是觉得我跟我的队员配合还是比较好的，但是那个美中不足的地方就是我对时间的把握并不太好，而且在最后破僵局也并不是破的非常好，导致我们最后谈判失败，应该是在最后及时看时间差不多的时候能够妥协就应该妥协。然后再说下我们这边的法律也就是这个刘圣珏在那本场比赛中并没有太多的那个需要配合或者发言的地方，但是作为一个法律顾问，其实也是发挥不错，包括对方的谈判手抛出一些很无理的或者说很没有道理的那些理由来反击我们的观点是他也能第一时间给予回击。最后说下我们的技术也就是张祖英，在刚开始的时候可能有一些不大适应，然后在说话方面有一些紧张，没能发挥好，但是随着比赛的推行那个张祖英也把她这个技术的这个需要发挥点发挥出来了，并且包括像什么品号啊，然后产品质量方面也给对方提供了比较详细的一个报告，我觉得不错。

然后那个关于对方的谈判手，我觉得他们还是打的挺不错的，就是包括对自己的底线，守的也不错，然后包括对于我们的一些提问也都是问到点儿上了，当然我们也是对他们的问题做出一个回应，唯一我觉得他们做的不太好，就是他们可能就是主谈的那个地位没有显现出来，这场比赛他们主谈并不突出，而他那些边上的四位那个辅助或者说像法律什么的，总是想抢主

谈的话头，这是一点。然后还有一点就是那个对方他们手里在谈判中有一点辩论风的感觉就是可能太针锋相对了，而且就是就是相同的问题可能他们没有理解清楚，然后包括就是双方的一个那个立场和一个谁主谁次的关系可能把握的不太好。

5.你们的谈判结果是什么？

hjj: 最后的结果是以谈判失败告终的。然后大概最后几分钟的一个结果，我还记得是这样的，就是我们到最后几分钟还是双方在就这个数量问题上进行争执，然后我方的底线就是四万码不能再少了，而对方是也是一直压着就是不敢去突破这个他们的标价极限，最终提到 3.85 万码，然后最后就谈判失败了。除了数量以外，其实价格方面也是就是可以达成一个共识的，最后应该是定到五点几吧就是跟刚开始提出的差不多一个价格。运输方面没有问题，是走 fob 的方式，然后因为就是整个谈判的主体就是没有谈下来，所以后续的一些长期合作，包括一些方案，也没能提出来。

6.通过本次谈判你的收获是什么？

hjj: 对我最大的收获应该说是一种思维的转变吧，因为我之前是打辩论的，所以说，在比赛中我就喜欢针锋相对，然后就是想要把对方一棍子打死那种。但是接触商谈之后，我发现其实真正的生活中跟辩论是不一样的，生活中我们并不能一棒子把别人打死或者说是一定要分个孰强孰弱，还是要用这种商谈的思路去跟别人交流。所谓商谈的思维方式，一个换位思考的方式，然后一个考虑双方核心利益，让双方都能双赢的方式，因为总是很多时候，如果我们只有只想着一个人赢的话，那很可能就是最后是双方都是输，我们没有站在对方的角度去考虑问题，才能让就是整个结果像对双方都好地方发展，然后还有一个收获就是虽然就是商谈他打的时间非常短，也就四十来分钟，但是前期的准备对我来说是我收获非常大的，那在前期准备三天的时间里面。我学到了一些包括什么税法啊，司法的一些知识，其实是比我平时上课要学的要多好多的，然后包括就是商谈其实更注重的是一个团队的合作，那么在商谈准备和比赛中也认识到了就是团队合作其实是非常必要的一点，因为如果你配合好的话就可以打出一些组合拳能让对方就是很难再去反驳你了，然后最后一点的就是商谈这个全国赛有一个更大的一个平台能够认识来自四面八方的一些优秀的谈判手学到他们身上的一些亮点，也能够帮助我以后的商谈中可以丰富我的一些技巧。

ZSG: 你的这个回答是我目前听到的关于辩论和谈判理解最深刻的一个总结。因为我们在访谈过程中呢也就发现了这个问题，好多同学啊，谈完了以后他的总结里面反倒认为强化了对辩论的理解，是的一般来讲辩论来讲的对人的要求呢，或者语言要求要和思维要求比较高，针锋相对的比较激烈，那么很多同学呢参加完比赛还没有把辩论思维转换到谈判思维上，你刚才的这个分析特别有价值的。

hjj: 您过奖了，因为其实我觉得在生活中，我们不可能用辩论的方式跟人去交流而是更倾向

于用这个商谈的方式跟别人交流。如果我们用辩论的方式跟我们的长辈跟我们的上司甚至跟陌生人交流的话，那么可能我们会就是在人际关系中就会非常的恶劣，被孤立，但商谈的方式呢，其实是照顾到更多的人，所以我觉得相比还是商谈比较符合我们正常，真实生活中的一个交流方式。

7.谈判中你感觉的不足有什么？

hjz: 我觉得首先第一点不足的就是我们太拘泥于数量了，其实到最后的时候我们已经发现就是对方在数量上面已经很难在让步了，那其实我们再纠缠下去，最后只能是导致这个谈判的失败，其实就是整个谈判，其实无论怎么样，只要是在双方的利益区间里面那么谈成总比这个谈失败要好的，所以其实最后的话答应他们进行一个妥协呢，其实可能对双方都有一个好处。第二点就是对于谈判时间的一个掌控，就是其实在谈判时间方面是跟我们的谈判的预案流程是有比较大的一个出入的地方，就是我作为主谈应该是起到一个总揽全局协调各方，然后控制整个谈判进度的一个作用，但是在时间把握处理上以及转移战场的这方面我处理不是很好。第三点就是谈判风格的地方，就是因为我的谈判经验比较少，所以我可能比较偏向于不紧不慢地去跟对方讲道理，这种谈判风格就是可能会跟就是如果跟和你水平相当的人，可以跟你讲的比较明白，但是其实有些时候会让一些人觉得你是比较弱势，而不利于你去争取谈判的主动权。然后最后一点就是关。就是威胁和最后通牒，就像这两种方式其实我用的不是特别好，因为其实在队内我谈的时候我发现就是我们的一些学长呢他们就是用的软硬兼施的方式可以收到更好的效果，但就是我还是很难驾驭这两种方式的结合。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

hjz: 比较深刻的几件事，倒是有几件比较感动的事情。就是为了准备这个谈判的那个全国赛，然后我们的那个老师杨震老师就是也是在非常晚的时候还在给我们讲这个谈判的思路和谈判的技巧，然后包括我们的一个王书学长他也是前谈判队队员，为了让我们对于那个谈判的案例有更充分的理解，他也是带我们出去。专门儿熬夜去给我们讲这个谈判的思路以及案例分析，包括在那个谈判模拟方面，他们也是亲自上阵，就是带着我们手把手教我们该怎么跟对方谈。还有印象我比较深刻的就是我们全队的谈判成员真的就是谈判的前几天就是心往一处使了，没日没夜的准备谈判的资料，然后进行模拟谈判，谈不好的一点，在改在去谈在改在去谈，然后最后能把那个整体的合作磨合到一个非常好的水平其实已经很不错了，因为我们两个男生是新队员吗，刚加入这个商队跟他们就打这么重要的赛事，然后我们队里的两个学姐也是作为辅谈在一直带着我们打，然后最后也还算不错吧。

9.你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

hjz: 关于比赛场地的话，我觉得还好是蛮正规的。然后那个赛制方面我是觉得就是积分赛可能就是他是体现的一个相对的水平没法体现一个绝对水平，在那个赛制方面，其实我还是比较倾

向于就是小组的淘汰制，那么四进二二进一的那一种，然后其他安排的话就是第一轮跟第二轮儿是打完一场就打第二场，中间可能没有一个休息和缓冲的时间，那么就是在买卖方交换的时候，可能思维会有点混乱。

10.为了更好举办大赛你有什么建议？

ZSG:你可能也参加过其他的比赛，或者可能看过或者接触过其他的比赛。那么为了我们更好的举办大赛你有什么样的建议。

hjj: 第一个就是咱们商谈比赛的宣传的力度，我觉得可能是不是不够大，因为就是在那个学长跟我们说之前我们都不知道有这么一个比赛，然后就是包括商谈队里的人也是比较少的打完这场比赛之后才慢慢有人接接触商谈就是可能很多人对于商谈并不太理解，以为它就跟辩论没有什么两样，就是要是能把这个商谈的这个知识，以及以前那种能够加大宣传一点，我觉得可能会不错这是第一点。然后第二点就是在裁判方面。后来我才知道，就是凭我们那场比赛的裁判呢，就是像旅游管理专业的一些教授之类的一些老师来评的那个比赛，不敢斗胆说他们有什么不适，但是呢我希望就是可以有一些更加权威的就是专门儿商务谈判这方面滴一些老师来给我们评价打分儿，这样会不会更好一点呢，因为其实我看其实评分儿三位老师的评分差异挺挺大的，我不知道是不是根据自己的立场去评论。

Zsg: 我没有还没有完全把你们的比赛看完啊，仅就你的这种访谈的语言表达来讲呢，我觉得逻辑非常的清晰思，表达也很准确，真是难得地成为谈判手的必要条件，从我的角度来讲，我觉得你是非常优秀的。

10.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

愿意

访谈 23（大连理工大学谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人：肖付青云

访谈时间：2018 年 2 月 11 日 20:00-21:00

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

xfqy：我们当时学校内部有一个谈判的类似于社团吧，谈判组是我们当时专业的老师组织的，之后这个比赛信息也是老师公布的，在公布信息之后校内就组建几组模拟谈判队伍，后通过比赛选出的最后一个的队伍。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

xfqy：我们主要是通过和其他队伍切磋来慢慢的研究案例，然后会向教授请教一些专业知识这样准备比赛。谈判准备表一直在用，就是一直按照这个也是看了赛制，所以一直是用着根据这个谈判准备表来进行比赛的。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

xfqy：差异比较大的话是对手谈判风格吧，我们一直以为，因为也是我们第一次参赛，我们以为对手会比较简洁的风格和我们谈判就是比较正式，但是结果对方的选手，并不是说这样不专业，只是他们更像酒桌谈判那种攀社交攀交情谈了很长时间，让我们有点突兀吧感觉。预料之中的呢，是因为赛事中也说明最后希望达成这个合同完成洽谈，所以最后虽然我们在互相退让我们最后也通过互相退让妥协达成了一系列的这个签订条件。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

xfqy：因为我们赛前准备的比较充分嘛，所以虽然大家之前没有这种谈判经验但是通过赛前的各种撮合和磨合，我觉得大家表现还是挺满意的，虽然说不上专业水平，但是也通非常清晰的角色分配之后也能，达成这个协定。对手的话，我觉得他们的谈判不像是比赛更像是咱们真正的就是这个谈判场中国式的人情谈判吧，倒是让我们感觉挺印象深刻。

5.你们的谈判结果是什么？

xfqy：我们最后达成了谈判协议是以 5.8 美码的价格并且分两期采购。

6.通过本次谈判你的收获是什么？

xfqy：就是收获了另一种谈判方式吧，我们以为比赛应该是比赛味道比较浓重的那种就是像我刚才描述的，比较干练比较简洁这样谈判，结果对手完全是非常人情味的谈判风格。

7.谈判中你感觉的不足有什么？

xfqy: 觉得自己没有足够的能力去应对这种比较突兀的谈判风格吧，就是在我们过一些谈判细则的时候谈判筹码的时候，对方并没有接这个筹码，而是去谈一些其他的甚至我们觉得没有用的，只不过是就是像我说就像中国是比较人情饭桌上的谈判，我好久感觉比较突兀，没法接招了一样。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

xfqy: 不只针对这一场比赛同一个谈判案例，我们还谈了另一个对手另一组队伍。他们让我印象比较深刻的，也算是不满的一个地方吧，就是在谈判过程中他们后来跟我们说他们没有理解好案例。结果就一直不接受我们的任何的这个条件，我们退让以后他们也不予以相应的退让，就一直在僵硬着，不管怎么说再说其他的条件也好，旁敲侧击，那就是不松口，他们后来跟我说他们理解错了案例，这个应该是挺气人的，也算是印象深刻吧。在有就是在准备这个案例的时候，我们在组队呀，包括在和其他队伍切磋的过程中发现我的队友身上还是有我平常没有发现的闪光点的，他们有些人对这个经济学还包括像相关的法律条文有一定的可能是因为个人兴趣爱好，包括平常阅读的广泛有一定的了解我就感觉挺自愧不如的吧。

9.你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

xfqy: 我觉得谈判场地，包括这个谈判安排流程，我们的时间流程都挺满意的，也给我们安排的酒店我们入住休息的也比较好。赛制的话通过和后一组比较失败的谈判中，我觉得一点不足，就是当谈判对手水平或者说理解出现问题，然后他们这一方不足就会导致整个的谈判进程，就导致我们最后因为没有达成协议而直接被淘汰下去，我觉得这算是赛季中让我感觉比较失望的吧。在我一点就是当时比赛当天我们刚到学校，到那个学校类似于礼堂，那个开场开幕式那个地方，当时我们到的比较早，那就都没有人吗，我们是没有任何志愿者，当时就让我们自己去找位置，感觉挺头痛的，因为那个标签都贴在这个座位的后排，然后我们需要自己去找，反正感觉挺慌乱的，正好是学校吗，如果能安排几个学生在周末的时候充当一下志愿者。引导一下这个角色会不错。

ZSG: 你说这个问题啊，我们也注意到了。你们第一场谈判对手，对你们这方的谈判的这种表现的非常的赞赏。确实存在一个问题就是谈判队遇强则强，如果你碰到一个很强的队的话呢，可能你的表现或者你的分数就比较高，你如如果碰到一个弱队可能就遇弱则弱，可能把两方都给拉下来了，你们队可能就存在这么一个问题，那么将来在赛制上，我们怎么去规避，它是一个方面这是我们要考虑的问题，另外还有一个方面就是你反复也强调了你们碰到了这两个对手呀，让你有时候也是难以对付或者难以应对的，因为你做了一个理性的假设你的谈判，对手都是非常出色的，都懂得谈判的基本规则的对案例都是多个精心准备的，从我们整个谈判比赛来看，绝大多数队伍都是这样，怎么真正你碰到了特例怎么处理是另外一个问题，我们谈判毕竟不是

我们每次都假设的碰到这个条件，那么我们如果遇到了非假设条件下的谈判就像这样的谈判，我们应该怎么谈，那么在这种情况下我们更好的怎么样表现自己怎么样能把这个东西，碰到特殊谈判对手仍然能够圆满，解决，我觉得这样的情况下远比碰到一个实力相当的谈判对手然后谈出这个圆满成果，可能在某种意义上更有价值，这个我们回来了也在进一步的研究和探讨。

Zsg: 关于赛制的这个问题，你提出来了非常重要，因为我们是整体的把控，我目前碰到你说这种情况的话呢，也不算多啊，你们算一个，还有一个学校也有类似的情况，整体不太多，这个是赛制上我们应该考虑的。确实将来在下一场比赛的时候碰到这种情况怎么办，或者是在初赛选手的选拔上更加严格，第二个的话真正碰到这种情况像你们队本身就比较优秀，应该有一个仲裁机制，或者是有一个申诉机制应该给你们晋级的机会，你这个明显出现了一个显失公平的这种状态，这个我们一会要考虑，非常感谢你的这个意见。

Xfqy: 听老师这么说我也很欣慰了，至少为往后的参赛队伍提供些前车之鉴。

10.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

愿意。

访谈 24（商丘师范学院谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人： 张霄霄

访谈时间： 2018 年 2 月 12 日 21:00-22:00

访谈方式： 微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

zxx：我们五个人不是一个班的，我们三个人，闫稳、李慧林我们是一六级国际经济与贸易的，韩志锋和马亚萍是一五级市场营销的。我们先开始为这个比赛准备的是四个队。一五级市场营销、一五级国贸、一六级国贸、一六级市场营销一共是四个队。然后经过选拔以后就是场场对决，然后是最好的组建队，然后选拔下来以后是就是这样，在一五级跟一六级结合一下是组成一支队伍。大家的信息都是我们老师然后就是给我们，然后其他的由我们自己上网百度或者其他去了解这个比赛。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

zxx：我们先开始是由组委会下达了就是两个案例，然后我们事先就是拿其中的一个案例，因为我们是四个队吗，两个队当甲方，然后两个队是一方，然后是一个星期用这个案例，然后另外一个星期就是用另外一个案例了，然后大会准备的那个我们有用到。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

zxx：就是报价的过程，应该是差异比较大的地方，因为我们准备的报价，应该是四轮吧，我们第一轮儿给他报价就是一个比较高，然后他们就是没有办法接受的，然后就是在我们心目中当然是最好的了，然后我们是经过就是可能在匆匆讨论，然后也在我们平常的时间里面就已经实现过就是四轮的报价，就是正好是可以够我们的时间，正好也是可以够我们达成谈判的。还有一个就是跟我们想的可能差异比较大的就是对对方的对价格的敏感程度或者就是对对方的那种组成跟我们想象中的或者就给我们实践中的都不太一样，这可能就是由于我们只是跟自己学校的人在训练，所以说这点可能就有点不同。

相同的就是他们选择问的问题还有就是他们要的东西，我们事先就是已经都准备好了，其实我们是现在在训练的过程中就是没有有涉及到问题，我们都会去百度去查一下，或者就是深入的了解一下就是防备他们问到以后我们打不出来，这样的话就会特别尴尬，包括包装啊，货品的包装啊，或者物流啊，什么都会去详细咨询一下物流公司。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

zxx: 我们的谈判队员就是在比赛前一个月刚刚确定,然后也有大三的吗,我们是大二,他们是大三,然后就可能时间上上课上有什么都不太一样啊,可能我觉得融合度还是可以的,就是有时候可能就是每个人都有自己的想法,这些都很正常,我觉得我们这个团队还是就是可以的,但是就是唯一的缺点就是可能没有是我们自己的问题,没有接洽好就是有时候我们在谈判的时候一个人想说另外一个人也想说就是可能这方面做的不够好。

对方的话,我觉得对方的主谈人,还有财务主管非常的出色,因为他们就是我们提出的任何问题,他们都可以就是顺利的接下来包括我们涉及到的报价,然后就是我们涉及到的报价,可能是他们没有想到的一个报价他们。他们就可以当场去就是立马去算那个报价对他们是否有优势或者对他们的劣势是否足够大,然后在这个条件下他们是否会答应这个条件,然后我觉得他们就是有一点点太爽快了,导致我们就没有办法再接着谈下去,我们在第二轮报价的时候他就直接同意了我们的第二轮报价,但是我们第二轮报价,后面还有两个报价就是可以把价格压得更低,但是他们就是没有再往下说,然后导致我们后面讨论包装什么,他们把重点放在后面包装跟运输这方面,但是我们的重点是放在价格上面,然后我觉得他们应该在加强一点对前面的对价格方面的掌控。

5.你们的谈判结果是什么?

zxx: 价格方面,我记得不是太清楚了,我只记得好像是五万码左右,然后运输方式是海运,但是如果出现质量问题的话,我方包十五天的售后,然后空运来回保证不耽误他们开工,然后或者就是他们节气的期限。然后包装方式是我们采用精包装的方式就是保证货物不受损。我方保证给他们货物的质量是跟我们给他们看个样品质量是一样的。如果有不一样的话,我方将对对方进行赔偿。我们合同上是签的是 CIF。

6.通过本次谈判你的收获是什么?

zxx: 我个人的收获就是商务谈判这个东西就是不仅仅是要靠你一个人的努力去做一件事情,而是要靠大家靠一个团体,然后才能做成一件事情。因为我们团队可能就在这个上面吃过亏,就是每个人都有每个人的意见,然后每个人就是按照自己的方向去走,我也曾经就是固执过就是坚持自己的方向一直走,然后可能跟团队里面就是不太协作,但是到后来就是经过一两天以后突然发现这个事情就是不可以的,就是必须要大家通过团队协作的力量,然后才能去做这个事情,然后大家一起想一个事情,然后才能就是把这个东西想出来,要不然的话就是根本是不行的。

7.谈判中你感觉的不足有什么?

zxx: 我可能就是因为我的脾气就是有点比较正直,然后比较冲的那种,然后可能有的时候控场有些不够。因为我本来是处于一个我们团队中是分黑白脸的存在,然后我本来扮演的是黑脸的那个角色,但是我现在突然去扮演主谈人去当一个白脸然后缓和场内气氛,然后就是

缓和双方之间对价格的矛盾或者其他方面,我觉得我作为一个主谈人来说这方面还是有所欠缺,然后需要提高自己的调节能力以及自己对场内的控制能力,我觉得我这方面做的实在是挺不好的。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么?

ZXX: 我们当时就是比赛完以后,然后因为我们是第一天就结束了,我们是不敌北京工商,然后我们第一天就结束了,我们从北京回去以后,然后我们队的人就说就是我们去之前就说好了就是不管发生什么,就是不管第一天淘汰还是第二天淘汰,我们整个队就是我们那支队伍五个人要出去就是好好的聚一次,然后把这段儿的就是所有的忙碌,然后辛苦啥的,就是全部都抛去,然后好好的去玩一下,然后我们当时从北京回去以后也是就是践行我们这个承诺,然后一点儿负担都没有,然后就出去好好玩了一下。就是经过谈判这个比赛或者其他这个事情吧,我觉得我我们也就是认识到了一些学长学姐,然后他们也就是带给我们挺多的东西,然后在不管是在就是谈判这种东西上或者是其他东西上都能给我们就是挺多的那种指导或者就是给我们挺多好的东西,然后一直让我们就那个样子去向他们学习。这次北京之行对我们来说真是特别特别难忘的一次会议,虽然说比赛已经过去好长时间了,但是我们有什么事情大家都还是会一起去解决,然后有时候也会一起出去坐坐。

9.你对谈判的场地,案例,赛制,奖项设置,活动安排有什么评价?

ZXX: 第一个场地,然后我觉得场地这方面儿就是没有什么问题,因为首都经贸,毕竟就是一个以经贸为主的这样一个学校,然后我们又是商务谈判然后这点的话,首都经贸肯定是当之无愧的。

案例的话,我们整个团队都在就是在网上查过然后吃没有找到的没有相同的案例,然后连类似都没有,但案例设置的就是还是挺好的,就是没有找出来有漏洞。然后实际跟我们现实、实际也就是切合的挺好,然后我们都觉得案例非常的有价值。

赛制的话,我觉得就是时间有点太短了,就是我们好像是只有两天的赛制。然后我觉得时间上是太短了,我就像我们上午就特别仓促的比了两场,然后就直接给淘汰掉了,还有就是我们当时就是比赛完以后就发现就是好像就是因为我们是可能想的是可能就是十八进九,然后九进四慢慢儿的往上挪,但是我们好像第一轮是四十八个淘汰二十四个还是三十六个淘汰二十四个这样的我忘记了,然后我们就可能觉得这个赛制就是有点就是进程太快。

奖项设置的话,我们都是没有什么意见的。

ZSG: 你刚才说的情况也能理解,大家都想要更多地锻炼的机会。从组织角度来讲呢,我们也想给大家机会,就是时间太紧,就必须加快进程不加快进程没办法让三甲汇聚。

10.为了更好举办大赛你有什么建议?

ZSG: 你可能也参加过其他的比赛,或者可能看过或者接触过其他的比赛。那么为了我们更好

的举办大赛你有什么样的建议。

zxx: 这是我们老师就是给我们看过其他的比赛，然后我也有参加过其他的一些比赛。因为我们比赛的时候出现一个情况，就是可能有自己学校的老师，然后去评自己学校的学生。而且这些老师都是直接带他们的学生的，就是我觉得这方面我还是需要一些专业的评委或者是直接在首都经贸或者在哪个大学举办，然后直接就挑他们的老师或者教授，然后去评判这个东西。或者您可以就是在分的时候分的就是均匀一点儿不让自己的老师去评自己的学生。。

Zsg: 那可能是存在个别的，你说这种情况应该避免。

11.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

愿意

访谈 25（杭州电子科技大学谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人： 吴子怡

访谈时间：2018 年 2 月 13 日 15:00-16:00

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

wzy：最初我们就是从我们的带队老师获得这个消息的，因为去年我们学校也参加了这个大赛，然后也是由我们今年的带队老师同样带队的，然后去年获得了也是挺不错的成绩。然后我们之前队员都休了我们这个带队老师的商务谈判课，都对谈判挺感兴趣的，然后在课上老师给我们介绍过了，所以就一起组队报名了这个比赛。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

wzy：一开始收到案例，我们就在一起讨论分析个案例，然后把案例都搞懂分析理解透彻，比赛前我们也都分成甲、乙双方多次模拟谈判，然后从不同角度设想对方可能会提出的方案，然后一起制定策略，防止实际谈判过程中陷入了僵局。我们也有使用谈判准备表，我们在准备阶段所制定的策略和方案也都是围绕着谈判准备表展开的，我觉得还是对我们谈判的进行挺有帮助的。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

wzy：一样的地方就是整个谈判的流程，还有双方的目标都是一致的，就是整个流程比如说丝绸的话，也是围绕价格，然后交易的数量展开，然后也都是希望谈判成功能够达成进一步的合作达成双赢的，都是先提出双方的期望目标，然后围绕分歧在不断磋商，然后最终达成共识，所以整个谈判流程，我觉得还是跟我们设想的挺一致的。不一致的地方可能就是过程中对方可能会提出一些我们还没有想到过的方案，然后没有准备应对策略，在真正的谈判过程可能有时候还是有点慌乱，不过在我们整组队员的配合下，我觉得谈判进行的还是挺顺利的。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

wzy：我觉得我的谈判队员都表现的非常出色，在准备阶段还是实际谈判过程中，我们都配合的非常好，分工也很完善，每个人都担任各自的角色，做好自己的工作，每个人都有每个人自己主要负责点和哪种情况谁来应对，我们都提前做好了分工，而且在前期的准备过程中，每个人无论是在策略上还是方案上都投入了很大的心血，谈判过程我们也是通过沟通商讨策略，然后也一起推动谈判的进程，我想也就是主要还是团队合作吧，然后我们每个人的努力，然后

才让我们取得了这次的成绩。

至于谈判对手，觉得谈判对手的实力也非常强，对方也有很多值得让我们学习的地方，比如说这场谈判是中外合作，然后在礼节方面，对方想得比我们周到一些，这是我们一开始欠缺的地方，所以在之后几场谈判中，我们也在谈判礼节方面有所改进，所以非常感谢大赛主办方给我们这次机会向很多优秀的队伍学习。

5.你们的谈判结果是什么？

wzy: 这场谈判的结果，记得我们是首先达成了长期合作的共识，这也是我方做为中方最重要的一个目标，就是我方成为乙方的唯一供货商。在价格方面是 5.8 美元每码 CIF 洛杉矶,订购了记得四万码。付款方式采取的是汇付的方式，货到付款，然后一次性付清。交货期，我记不太清了，好像就是也是在双方讨论都同意的，好像是十二月份还是多久就是还能符合我们双方一致的目标的一致情况的。

6.通过本次谈判你的收获是什么？

wzy: 我觉得这次比赛经历还是收获挺多的，就是首先我深刻意识到语言真的是门艺术，就是其实在生活中谈判也无处不在，如何掌握说话的技巧达到自己的目的，然后又满足别人的需求，是需要不断学习的。然后首先我觉得换位思考也是很重要的就是你要了解对方关注的利益点，还有自己的利益点，然后如何通过谈判的技巧，然后不断的磋商达到共识争取共赢，然后是利益最大化。通过这次机会也认识了很多不同学校优秀的谈判对手，能从他们身上学到很多，反思自身的不足，取长补短，也有利于我们自身的进步也和下一个阶段的学习的收货是挺大的。

7.谈判中你感觉的不足有什么？

Wzy: 可能还是应变能力吧，因为毕竟是实际上谈判我们不知道对手会抛过来怎样的问题，所以有时候对手面对一个完全没有准备过的情况和他们抛过来的方案，有时候还是有点不知所措，所以应对突发情况如何处理如何解决的能力，我觉得我还需要进一步加强，然后我觉得关键是要学会时刻保持冷静吧，然后保持头脑清醒，处理好突发事件。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

wzy: 整个活动参加下来，我觉得印象最深刻的就是决赛的前一天晚上。因为那天也是第一天初赛也是比了两场比赛，最后是晚上知道了结果然后进入了决赛。然后第二天因为要针对四个案例连续的比赛，所以为了准备比赛，全队人员为了表现最佳不想因为准备不足导致比赛失误，所以那天晚上不论是我们所有队员还是我们的指导老师都几乎一整个晚上没有睡，然后就一整个晚上我们都在一起研究案例分析案例讨论对策，直到天快亮了，才稍微眯了一下，不过尽管如此，第二天的比赛我们还是保持着最佳状态应对，所以这个大家一起一同努力奋战的不眠之夜，真的给我留下了非常深刻的印象。

ZSG: 最后的是不是进入了六强，进入了一等奖是吧，比赛成绩还是不错的成绩。

wzy: 对, 就是通过大家努力然后在指导老师的帮助下我们最后的成绩还不错, 就拿到了全国一等奖。不过也是很遗憾没有和最厉害最强的对手一起登台, 可能还是自己还需要在学习加把油。

9.你对谈判的场地, 案例, 赛制, 奖项设置, 活动安排有什么评价?

wzy: 整体来看, 我对这次谈判活动的安排还是很满意的。在场地方面还有谈判条件设备话筒等等, 晚上案例也都涉及到了不同的方面, 比较公正的筛选出真正出色的谈判人才和谈判队伍。奖项设置也很公正, 对于表现出色的选手, 还特地设有谈判手的荣誉称号, 也可以鼓励大家今后更好的表现, 所以我觉得还是不错的。

10.为了更好举办大赛你有什么建议?

ZSG: 你可能也参加过其他的比赛, 或者可能看过或者接触过其他的比赛。那么为了我们更好的举办大赛你有什么样的建议。

wzy: 建议的话就是我们如果赛制的时间安排上能在充分合理一点就更好了, 因为就是我前面也提到了, 这次比赛第一天紧紧围绕一个案例进行谈判, 然后第二天又只只有一个晚上的时间, 然后要分析四个案例, 就时间真的有点紧张, 而且我想如果时间更充分的话, 大家可能在谈判场上也会表现得更加出色。然后针对这个全国性的大赛, 但是对于全国性这个级别来讲的话这个大赛在宣传力度上, 我觉得可能还稍微弱一点, 如果能加大宣传力度, 让更多的学校更多的学生知道这个比赛的话就更多人加入也让更多人了解谈判, 然后也从中进步啊, 学到更多觉得可能更好。

Zsg: 这个建议也非常好, 这就是我们正在做的。因为我们也是刚刚开始起步这个比赛, 可能会如你所愿, 越做越大, 越做越好, 所以为什么我们后面进行这么深入的访谈一对一的去访谈就想把大家的想法、愿望、要求收集回来, 以便提高的, 我们也把你们的录像发给你们, 让你们自己也提高啊, 大家相互交流学习。

wzy: 老师过奖呀, 就是确实到最后一天就挺累的, 然后我现在也记得挺清楚的, 就是打到第二天进六强的比赛, 前面就上午的我们那天直接连打了四场, 然后第四场的时候脑子其实就有点晕了, 就是有点因为毕竟前一天晚上就一直都没在睡觉, 然后也在头脑风暴之狂想, 前三场还行, 然后第四场真的是脑子感觉对手抛过来的问题一下子就嘴巴好像都跟不上脑子的速度。我觉得挺好的, 其实一场大赛进行涉及到方方面面吗, 涉及预算、时间、成本等等, 所以我觉得能现在这样子已经挺好的。

11.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流?

愿意

访谈 26（福州外语外贸学院谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人：林坤洋

访谈时间：2018 年 2 月 13 日 19:00-20:00

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

lky：获取比赛信息是通过我们学校老师通知的，就是校方通知我们指导老师有这样一个比赛，那我们老师就开始了选人组建这个团队。之前在组建团队的时候，其实不止我们五个人的，中间通过筛选，因为我们学校没有什么法律专业的学生，我们五个人全都是市场营销专业的学生，所以在这个方面会在法律、其他方面会比较薄弱。在筛选的过程中通过包括我们的性格、表达的语气，平时说话是否会过于强势、有没有人负责协调这些方法等方面，还包括我们私底下的关系怎么样，会不会有什么矛盾在里面，最主要的就是创造一个团队的和谐这一个目的去的。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

lky：首先我们小组内部会先熟悉案例，然后去了解它，然后查找的主办方给的案例里面的相关的一些专有名词和我们不知道的一些术语，然后接着我们就开始进行团队里面进行讨论分析双方会提出了什么问题，各自有什么优势和不足，接着就是写策划书，然后策划书交给我们老师进行审核，然后听取老师的意见。因为我们学校两个团队，然后讨论完之后老师给的说可以的时候，我们就会两支团队进行模拟。然后接着我们的几位指导老师就会继续给我们提供一些意见和改进的方式方法。那个准备表，其实一开始我们自己在讨论的时候是没有准备的后面写策划书开始模拟谈判的时候老师就说到这个很重要，然后让我们去准备这个准备表。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

lky：这场比赛的结果其实所有大体上我们所设想的目的是都有达到的。包括建立长期的合作关系等一些相关的额外事项，我们也都有基本上都有达到。然后唯一感到意外的就是其实我们后面结束的时候才知道原来对方其实还可以把底线更低的，我们就是没有进一步的向她们推进和施压，然后导致的结果没有达到我们的最高目标。这是我们在比赛中错误的判断造成的，然后其实赛后也感觉很遗憾，其实可以更进一步的。

4.你们的谈判结果是什么？

lky：首先是建立长期的合作伙伴关系，然后实现第一次合同好像是签三年还是五年，我记不清了，然后还有一个退换货协议。接下来，其他几个价码还有订货量什么的数值什么的，

我有点想不起来了。不好意思，具体数字有点想不起来这个问题，有点久了。

5.通过本次谈判你的收获是什么？

lky: 首先第一个我觉得团队很重要，一个团队如果相处的融洽的话，有助于整个队内的团结还有包括整个队伍的战力能有多强。然后第二个我个人觉得就是对自己临场的应变能力有了很大很大的提升，因为像第一场跟西安科技大学比赛的时候我就很紧张，下一场我就好状态就好很多了，因为比较少参加这种大型的赛事，所以在这一方面也给自己比较深的经验。然后还有一点就是对自己撰写策划书的能力有所提升，因为之前写那个策划的时候，包括整个策划如何完善如何用于实际什么的老师都给了很多经验，弥补了这一块文字策划的不足。

6.谈判中你感觉的不足有什么？

Lky: 第一个就是容易紧张，对于比赛期间表现得不够冷静，第二个就是可能自己随机应变的能力上有所不足，赛前出现了很多，有一些关于我们都没想到问题地方都提出来了，然后我们就是也不能很好的为他们解答，然后第三个不足就是没有很好的配合主谈和团队，在这一方面我觉得说相比之下我们的主谈和我们的商务顾问的表现的特别好，他们就能很默契的配合，我在配合当中可能还会出现一些瑕疵，对整个团队的在比赛期间的的进行造成了一定的影响。

7.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

lky: 总共有两个印象是最深的。第一个是跟北京交通大学比赛的时候我才知道两队之间实力差距有多大，他们确实更专业更强，而且临场表现的时候完全是那种很默契都表现得特别真实，第二个印象比较深刻的是跟百色学院比赛的时候，然后赛后我们还一些宾馆也一起建群，然后两个两个学校两支队伍都成了比较要好的朋友吧，那群里面大家也相互交流了经验，然后觉得有收获了友情。就是这两个点，一个是自己看到了严重的不足和别人的强大，另外一点也收获了友谊。

8.你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

lky: 其他各方面我都觉得还挺好的，包括奖项啊，还有活动安排什么我觉得都还可以，然后就是有两个小小的地方可以改进，一个是休息室了那边都没什么人，然后我们过去的那边的时候也没有提供什么服务什么的，然后没有水呀什么的，但是如果可能是我们自己的原因吧，准备的比较不足，就休息室会不方便一点。然后还有一个就是能是我们的团队自己的原因吧，我们是觉得说那个策划的案例是有点有点难，当时写的时候确实挺累的，看都看了好几遍。

9.为了更好举办大赛你有什么建议？

ZSG:你可能也参加过其他的比赛，或者可能看过或者接触过其他的比赛。那么为了我们更好的举办大赛你有什么样的建议。

lky: 首先我对这次比赛整体来说挺满意的，然后整个赛制什么的我都觉得挺好的，然后也感谢主办方给我们提供这次机会。然后我的一点建议就是在住宿方面，之前就是在预定宾馆的时

候确实是比较尴尬上，早上起来我们都是洗冷水，用冷水洗头的时候就酒店那边。我们住的酒店都是没有热水，然后就是住宿也跟我们相比之下差距有点多，第二天在老师帮在你们的帮助下也才又重新换了房，除了这一点其他各方面我都觉得挺好的。

10.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

愿意

访谈 27（南阳师范学院谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人：徐朝飞

访谈时间：2018 年 2 月 19 日 17:00-18:00

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

xzf：我们四个人的专业虽然不同，但是我们都来自于南阳师范学院的经济与管理学院。这个活动呢，我们是从学院方面的这个信息共享得知的。此外，我们的四个人专业不同也是有一定的考虑，因为我们的专业课有一定相关的区别，对于这个谈判中可能各个方面有一些不同的部分都可以涉及，能够组成一个更为全面的队伍就是这样考虑才做出了这样的队伍。我们使用了组委会提供的这个谈判谈判准备表，但是具体的表格弄完保存在学校，我们可以在方便的时候提供给你。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

xzf：首先我们进行了初步准备，就是对这个材料的分析，还有这个对材料中案例涉及一些有关知识，我们通过我们的专业知识和一些搜集的资料对这个所用的知识，有一个整体的把握。第二步，我们对每个案例的正反方都设计了一套专门的谈判方案，并且我们通过我们的组内模拟对这个方案进行一定的完善。第三步，我们因为是同一个学校的两个谈判队伍，所以说我们拿出我们各自的谈判方案，模拟每一个案例的正反方进行模拟谈判。此后我们还进行了多次模拟并且根据每次模拟的结果对这个谈判内容进行一定的补充。最终我们得到了一个相对全面的谈判方案，并且我们每个人在这个模拟中获得了比较丰富的经验，最终的我们把这些经验和我们的认为需要改进的地方互相进行了交流，完成了现在的方案。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

xzf：通过模拟我们对谈判的这个走势有了一个大的把握，这是我们预料到的，但是实际上有一些细节，我们很难预料到，比如说对手对于我们这个价位的心理预期和成交量的预估。此外，还有一些其他状况是没有预料到的，比如我们的组内模拟是先谈价格，然后在谈其他的条件，但是实际操作中的我们发现更多队伍，他们愿意选择通过对其他条件的调整来调整我们的价格报价以及成交量。另外在我们的模拟谈判中我们认为我们的专业知识，对这个影响谈判的影响很大，但是实际上到他们比赛的时候发现这个技巧性的东西也非常的重要，这是我没有想到的。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

xzf: 首先评价一下我们的队员吧, 我认为我们的队员很好地完成了他们的个人预期。但是我们不得不承认, 因为我是第一次参赛, 所以有很多在专业性之外, 例如技巧性和经验性的东西, 我们确实没有很好的掌握。所以说我们得到了这样一个结果, 但是我相信不管是作为我还是我的队员对于我们的结果都是满足的, 因为这是我们共同努力的结果。我认为我们的对手同样是非常令人尊敬的对手, 他们展现出了非常优秀的专业性知识和他们的经验性技巧。但是有一点美中不足就是我们双方在沟通上, 还是各有不足, 可能是我们平时比较少接触这些谈判的场景, 所以说导致这场比赛可能产生了一些我们双方之间的误会, 导致我们的结果最终差强人意。

5. 你们的谈判结果是什么?

xzf: 在这一场比赛中呢, 我们双方在价格、成交量、贸易方式、运输仓储以及相关的安全工作和保险中, 我们达成了令双方都满意的一致。同时, 为了解决买方的一些疑问, 我们订立一个如果买方无法有效地处理这批货物的话, 卖方会进行一个简单的回购这样一个协议。

通过本次谈判你的收获是什么?

xzf: 首先最大的收获就是能与这样一个值得尊敬的对手交锋。此外呢, 我们在这个谈判比赛中啊, 我们也彼此学习到了其他专业的一些专业知识还有时间性的一些谈判技巧, 这是我们最大的收获。

6. 谈判中你感觉的不足有什么?

xzf: 我们认为我们队伍对于这个谈判的可能性预估有预估太少, 在对方提出一些可选的方案时候, 我们常常会因为在对于这类方案没有准备而陷入一个比较被动的局面。

整个活动中你印象最深刻的事是什么?

xzf: 印象最深刻, 其实还是第一次接触这种比较有经验性和技巧性的对手。由于他们有一些很好的掌握话语权的能力是我们所没有的, 这种相关的语言呢, 是我们都认为这是非常有用的一种手段, 无论是在谈判中, 还是在一些其他的活动中, 都非常的有效。

你对谈判的场地, 案例, 赛制, 奖项设置, 活动安排有什么评价?

xzf: 我们认为这次大赛的这个组织者对这次比赛非常的用心, 从这个场地和相关的安排上就可以看出来都是非常的方便同学们进行比赛的场地对我们一些展示也有一些一定的辅助作用。此外, 在这个活动项目安排上我们也看到了组织者的用心, 他们安排了, 不仅不仅仅是这个商务谈判比赛这之外还有一些其他的就是相应的讲座和一些讲话, 这是对我们的这个相关知识的一些不足很很好的教育, 我们从中获取了很多的经验。

7. 为了更好举办大赛你有什么建议?

ZSG: 你可能也参加过其他的比赛, 或者可能看过或者接触过其他的比赛。那么为了我们更好的举办大赛你有什么样的建议。

xzf: 我们一致认为啊这个比赛是一个非常成功的比赛。然后我们想提一点小小的建议就是我

们希望这个比赛组织者能够在每场比赛后帮助双方去交换一下他们的联系方式这样有助于他们共同学习也有助于他们对这个比赛作出一个评价和一个共同的这个商量。

Zsg: 你这个建议非常好。现在其实也组建了一个学生群，我把你拉进来也是交流。谈判的目的就是改变关系，建立更长期的关系不是比赛完了就完了，通过这个比赛我们可以让大家继续的去交流互动。

8.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

愿意

访谈 28（北京理工珠海学院谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人：林钰翔

访谈时间：2018 年 2 月 19 日 19:00-20:00

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

lyx：当时一开始准备是没有想太多了，然后快放暑假的时候比赛通知出来了，然后当时想着随便凑几个人了，然后一想谈判的大赛就多找几个人不同专业的，然后可能效果不一样，结果是在商学院之中找了几个。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

lyx：就是准备谈判的过程，我们大体上是根据那个组委会给我们提供的那个材料来准备的。就拿到材料之后我们开始分析，然后这个东西到底在讲什么？然后我们要准备什么？准备那个数量、质量、价格、型号各种东西，准备什么先去分散准备，然后准备好了，然后再根据那个附录表，最主要是跟着附录表表面来猎取东西，然后再来编排个大概类似剧本吧，在脑海里模拟一个我问一个东西它会怎么答，对方答了我怎么应对，然后就是大体上就这样子。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

lyx：两场其实都挺出乎意外的，就像老师你给我们看的那个视频啊，是我们学校和西安工业大学北信学院那一场，然后按我们的剧本是一个情景设计，里面分王厂长和罗伯特先生，然后应该是情景代入、角色代入，然后再来进行谈判代表王厂长代表罗伯特，我们的对手一上来完全跳出这个框架，让我们很懵，我们当时还是王厂长身份对我各种嘘寒温暖啊，怎么接入，全部都没有一下子就搞乱了，就是那个前奏吗，对人前奏，完全没有做到。第二就是按我们前面准备的就是说谈判不可能像打辩论一样，就是一直揪着对方一个点不放，不能这样子，我们一开始就说不能这样还要迂回要让步这才谈判。而且出意料的就是也是这次打算让我学到还是能想象工业大学的比赛他们一上来就揪住一个东西，你价格怎么样，价格怎么样，当时我懵了，了解什么价格啊，那你是什么数量啊，品质啊，你就直接告诉我价格，直接我们被打乱了。一样的那就是，挺欣慰的就是我们准备的東西都用上了，那个数量和品质价格小卡片，我们的套路。但是最终没有发展到我们预期的目标那样子，还是让对面是牵着鼻子走。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

lyx：对于我来说，我们的队员的表现让我挺欣慰的，虽然最后那个比赛结果没有取得太好的结果，但是从一开始准备比赛开始，还有到后来比赛前熬夜后各种都算一种不错的经历，然后

他们比赛场上面对世态还临危不乱不乱，对手都很强大，还是咬牙走下去挺欣慰的，能遇到这样的队能遇到这样的队友挺好的。

一个人的成长离不开强大对手的培养。挺感激的，挺感激组委会给我们这样一次机会，然后有机会面对我们学校以外的强劲对手。我们这次遇到两个对手吧，一个是西安工业大学北信学院最后打到了亚军，然后第二个是首都经济贸易大学本校的校队最终打到冠军，从他们身上学到了很多，不同的谈判风格，不同的应急能力应急方案以及应急技巧都学到很多，他们都是挺值得尊敬的对手，虽败无憾。

5.你们的谈判结果是什么？

lyx：最终谈判结果就是四万码以二十四点五万的成交价，然后预付百分之十的定金，然后用CIF最终运到那个美国西海岸。

6.通过本次谈判你的收获是什么？

lyx：这次大赛对我来讲是挺难忘的，我觉得从我个人身上而言就是一次难忘的经历，我在大学期间，这是我第一次代表学校和我的小伙伴们一起去趟北京去参加比赛，然后看到了美景，在谈判中学习突发情况处理各种各种，见到了大场面我都学到很多。最大的收获最多可以理解成最难忘的时候吧，就是准备的过程，让我真真切切感受到要赢得比赛是真的不容易的。

7.谈判中你感觉的不足有什么？

Lyx：很多不足，比如在前面提到很多突发情况不会处理，陌生很慌张。我上场不能把我已经准备好了东西充分的用出来，我觉得这是真的是我最大的不足。我在台下能够侃侃而谈，所有的谈判思路和策略都理清，但是在场上坐那里对着对手旁边看着评委就乱了，讲不出话很懵的。还有的话就是控场不太好，这是一个团队比赛，我也看了一遍我自己的视频，在我队友都答不上来的时候我没能像张敬和，就是最终冠军队队长特别有气场，他能把那个话语快速扭转过来，然后带回给对手。因为我这个控场不太好，然后没有那个特别好的团队大带领，这个比赛之中，所以可能处于劣势吧。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

lyx：现在回想一下感触最深，在这个活动中感受最深的事应该是张老师能够一直陪在我们身边。那天比赛结果出来以后，我们学校四个队三个都被淘汰了，还剩下最后一个队进到下一轮，我们张老师可能是挺意外的，因为我们学校四个队，其中有一个是队挺强的，而且表现也挺好的吧，就是出来以后她自己感觉没有什么纰漏吧，可结果后来还是被刷下来了，而且成绩就是挺差的，张老师也是挺疑惑的。然后我们的带队老师张老师他一直晚上请我们吃饭，然后吃完饭以后一直陪在我们身边，从来没有休息过的印象挺深刻的。还有第一天开幕式大礼堂身边坐着全国各个高校挺震撼的，我们当时看挺有压力的很有压迫感，厉害的高校都在，然后后来我们张老师在我旁边让我的心情稳定了一下。

Zsg: 我也听说了你们张老师还请你们吃饭, 当时他也提出对这个赛制的公平性的问题, 这次访谈我也是想了解一下情况。是赛制的不公平问题还是咱们的表现问题, 因为大家对自己人比较熟悉你真正碰到一个陌生的环境里面去表现怎么样, 另外一个情况就是当我们全国的放到一块儿来讲的时候又会怎么样, 这些都是未知的。通过这次录像的回放, 我也看了就是总体上来你们学校队伍表现还是不错的, 就如你所言, 墙外有墙人外有人, 从比赛的整体结果公平下来看还是不错的。

9.你对谈判的场地, 案例, 赛制, 奖项设置, 活动安排有什么评价?

lyx: 整体来讲, 我觉得这次活动这个比赛给我的印象挺好的, 真的没有什么刺可以挑的。这场地选在了首都经贸大学里面, 各种设施都挺先进的, 特别是谈判桌看上去特别有感觉。案例的话也挺有意思, 因为我之前其实接触到这种谈判案例挺少的, 这些让我拓宽了一下我的视野。赛制的话我觉得挺合理, 刚比完赛结果出来, 我们在我们那组是排第四分还挺高的, 其他组那个分数是四百五十分第一名, 我们四百七第四名。当时我们组里面有几个小组员还说好可惜呀, 就说这个赛制如果取前四名的话, 我们能进了下一轮。后来我想如果说案全部人的分来排个名的那肯定是有失公证的, 因为每个人的打分标准是不一样的, 有的老师打分高达老师打分低, 所以还是这个赛制每个小组分出来以后前三名晋级下一轮我觉得挺公平的, 对赛制我觉得挺满意的。然后奖项设置的话, 我没有什么特别想说了, 基本来到队伍都拿了一个奖抱回家, 看得出主办方那个精心策划还挺会安慰人, 挺满足的。

10.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流?

愿意

访谈 29（中国政法大学谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人：毛悦

访谈方式：文字回复

1.（靠近镜头依次为）毛悦，朱彦松，唐瑞桔，郑迪，余诗琪。

全员皆为中国政法大学校商务谈判队成员，参加比赛时适用“老人带新人”的原则组成此队。

2. 分两个阶段：第一阶段，分配职位后进行队内头脑风暴，针对僵局寻找解决问题的创造性方案并拟出清晰的谈判思路；第二阶段，模拟演练，队内分为两组进行有立场的限时谈判训练，细化谈判方案和思路，并在对抗中找出更多的问题。

关于谈判准备表，我们这边更多地是把它作为一个整合谈判思路的工具，没有过多依赖其存在。

3.本场谈判对方一开始报出的高价与强势的态度在我们意料之中。

但我们没想到对方的强势者不是职位最高的厂长，而是财务总监冯总，并且他在谈判中展现出来的没有太多退让意味的态度让我们这一方很被动。

4.我们这边主要发言的是我，朱彦松（市场罗伯特），郑迪（财务）。我觉得我的队友在配合我时很默契，把我们准备的点和方案都在有限的时间内说了出来。尤其在对方财务态度强硬时，队友能够及时抛出我们这边的计划缓解劣势，作为主谈，我觉得有这样的队友并肩作战很可靠。对手的话，我个人对王厂长和艾助理印象很深。如果对方都是像冯财务那般强势，那这一场很可能谈崩（对方抛出的价格已经远远超过我们的上限）。所以在冯财务寸步不让时，我们这里选择的一个对策是“不停地抛方案+赢得对方最高权威的认可”。而厂长和助理二人，可以看出，都是在尽力促成这场谈判的成功，尤其是前者，能够在关键时刻做出合理让步，这样的气度让我们队很欣赏。

5.最后交易谈成，我们这边分三次进货，第一次以五点多美金的价格购买，第二次和第三次以六点几的价格购买（后两次购买量比较大）。

6.已经忘了问卷里有哪些内容了[捂脸][捂脸]

7.我最大的收获是发现自己与队友的默契度提升了很多，谈判技巧也有进一步提高。

8.我觉得我个人在谈判中可能存在表达不够流畅而且有些表述太过冗长的问题。另外，我觉得作为主谈，我的魄力还是稍逊了一些，一开始被对方财务逼得很紧与我态度太柔有很大关系。

9.作为小组第二晋级后的当天晚上，为了准备新发的案例，极其难受地熬夜备战。

10.场地比较正式。案例也比较真实实用。赛制不够人性化，时间太短，内容过多，很多好的案例可能根本打不出来。一二三等奖的划分规则不清晰，建议以后可以细化赛制规则。活动安排

时过紧，而且队伍之间水平参差不齐，评委判分标准也存在差异，并且评委和选手、选手和选手间互相反馈和交流的时间过少，不利于队伍整体谈判素养的提升。

11.第一，希望日后主办方能够将比赛办得更人性化，让选手有充分的时间分析案例，吃透案例，提出创造性方案并且得到及时休息。第二，能够筛选高质量队伍和标准尽量客观、专业的评委进行比赛。第三，细化比赛的奖励规则和评选规则，让参赛者能够有公平感。

同意

访谈 30（四川外国语大学谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人：余唯君

访谈时间：2018 年 2 月 20 日 19:00-20:00

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

ywj：我们五个人都是同一个专业的就是国际经济与贸易，然后我们五个人不是同一个班的。比赛的信息是我们其中一位队员从谭老师那里获取到的，她是主动向谭老师询问的。然后谭老师发布到班级群里，发布到班级群里之后，有兴趣的几位同学也就是我们这几位参赛队员都课下和老师取得联系，然后就组建了这样一个队伍。因为之前课上我们也有做一些谈判案例也就实践了一下，我们这五个队员也就是根据之前课上课下的这样一个实践然后就分配了具体每个人不同的角色。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

ywj：因为我们两个班上课的时间有一些不同，但是我们就是主要利用课下、课余时间以及以及周末的这些时间主要是在自习室一起讨论，然后也有通过手机 qq 啊，线上视频等进行了这样一个讨论。另外呢，也有根据组委会发的那个谈判准备表一起来准备的。

Zsg：你们学校有无上课谈判这门课？

ywj：对，我们专业有这一门课也就是国际商务谈判这一门专业课。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

ywj：和我们想的一样的也就是比赛现场的那种氛围，确实都是和想象的一样比较紧张比较严肃。但是有很多意想不到的地方，尤其是对手的表现，因为准备的时候我们设想了很多对方可能会出现对方可能会出现的就是给我们设置的一些陷阱啊，给我们设置的一些障碍呀什么的，我们也根据自己所想有准备，但是实际比赛的时候，就会发现对手还是很出其不意的，而且就是说还是就对手也还挺强的，我们准备的呢，可能还也就不是很充分就设想的情况还是有很多完全是出乎意料的。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

ywj：首先是我自己的谈判队员。就之前我们是在私底下是做了很多事，很努力的有在准备，但是现场比赛的时候还是会发现，因为我们是第一次参加这种大型的比赛有很多经验不足，就很多意想不到的情况发生，就感觉我们还是缺乏一定的经验。

另外我们的对手的话，我感觉他们还是挺自信的，而且私底下肯定也是做了很多准备。但是就是感觉他们有一点太过于给我们这一方设置一些障碍一些陷阱，然后我们中途就在很多地方做了一些不必要的那种斡旋吧，就感觉他们就是我们双方来说还是得把握好那个谈判进度。

5.你们的谈判结果是什么？

ywj: 我们当时是在一个比较匆忙的过程中就结束了谈判，就是在最后的时刻就最后那几分钟吧，然后才达成了合作。因为之前就是整个比赛中就在一些很细小的地方停滞不前，进度一直没跟上，所以后面就特别匆忙地完成了最后的比赛，然后就是比较匆忙地达成合作。

通过本次谈判你的收获是什么？

ywj: 通过这次谈判我个人的收获就是谈判的时候不要过于紧张，就要试着把心态放平，然后就是注意一些谈判的技巧和方法，不要因为太过于紧张，或者是因为对方的出其不意就乱了手脚就是平时还是得多训练多积累。然后就是要像其他对手啊，就是那些优秀的对手学习，还有就是课下也要去学习更多的谈判技术和知识。

6.谈判中你感觉的不足有什么？

ywj: 我觉得最重要的一点就是把谈判技巧和那些方法与实际的案例连接起来就是衔接的不好。比如说，根据不同的案例，像运用到我们专业，另外所学的一些像贸易术语啊什么的就需要把这些专业知识串联起来，就是说不要光是去运用一些技巧啊什么的，但是并没有跟实际的案例做一个很好的衔接，这我觉得是其中最大的一点不足。

Zsg: 你这个收获还挺深刻，的确实你本身就是国际贸易专业，这个是一个典型的国际贸易的场景。你刚才提到了可能老师也讲过相关的东西，但是碰到具体的问题的时候解决那时候的还是觉得有点吃力，这个也没有啥，经验不足吧，慢慢儿锻炼或者接触到实际以后会变好的。

7.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

ywj: 我觉得印象最深的就是当时和我的队友还有老师一起来到了那个首经贸然后在学校里面看到了就是活动的一些就我们小组成员的照片啊，这些张贴在告示板上就感觉特别的振奋。而且对于这样的一个赛制以及奖章这样一些安排都设置的挺好。但是就是我和我的队友们就是有一点建议就是说，虽然说比赛的人很多，初赛的时候评委老师，他们只打分不点评，我们就很希望老师也能做一个一个简短的点评，不需要太多比较简短就行了，因为我们也是第一次参加这样的比赛也是希望能够得到一些老师好的建议，这样的话才能够知道哪些地方有所改进，该怎么去改进。

8.你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

ywj: 我觉得这次谈判的案例都挺精彩的，就是在我们准备的时候，也发现了那五个案例难度都是递增的，就是说设计的还是挺巧妙合理的。另外就是谈判的场地的话，我们有一个建议就是说因为那个校区的原因就是说还要过马路啊，就场地的变化稍微有一点大，如果能够更紧密

紧凑一点就很好了，就在一个有限的场地也不要就是就太宽了，那样就是说，也不要走太远了，在一个比较紧密的地方就行。另外奖项的设置我也觉得包括我们的队员都觉得都挺人性化，都挺合理的，因为不管怎样都给所有认真参赛、认真做了准备的参赛选手啊，都是有了都给了一个足够的鼓励一个认可吧。

9.为了更好举办大赛你有什么建议？

ZSG:你可能也参加过其他的比赛，或者可能看过或者接触过其他的比赛。那么为了我们更好的举办大赛你有什么样的建议。

ywj: 我觉得总体来说挺好的，但是给我们的感觉就是知名度还不是很够。像在我们学校，也就我们国贸专业的这个同学知道，知道这个信息资源的老师特别少，我就希望组委会能够把这个比赛的知名度扩大，因为我们都觉得这个比赛挺好的，但是就是说知道的人还比较少。而且我觉得这种比赛和专业结合起来，更有助于专业课的学习能够给能够让我们这些学生对商务谈判有一个更深的了解，所以对我们来说这真的是一个很好的平台，就是说还是需要扩大一下知名度。

ZSG: 你这个建议非常好，你说的也是实际情况，因为咱们的比赛也是刚刚起步，所以我们也不断的收集大家的意见和建议不断去完善，从扩大的声誉的角度只能是一个逐步的过程，但是你这个想法和我们的想法是一致的，非常感谢你给我们提出这样的一个建议。其实国际贸易就是非常典型的一个谈判，咱们这个国际贸易专业设置的时候都是按课程设置的，贸易实务呀，贸易理论金融呀，国际结算呀，运输保险呀都是分块的，但谈判能把这所有东西呢有机的联系起来，你最后到业务实际的过程中其实就是不断的沟通和谈判，这个沟通和谈判到反倒是本质的东西而已，其他的知识啊都是为我们这个沟通和谈判调用服务的。

10.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

愿意

访谈 31（首都经济贸易大学谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人：张敬和

访谈时间：2018 年 2 月 21 日 17:30-18:30

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

zjh：这个可要追溯到很久以前了，我只能凭着印象来表达。首先我是按照谈判的构成来说，我是作为一个主谈我特别需要一个比较懂我想表达意思的财务人员，而且财务本身在商务谈判中是一个非常重要的角色，这样的我就找到了我们队里的曹萌，她是一个非常财务知识非常过关的，而且沟通能力和表达能力都非常强的人。然后另外一个学长的法律非常强，我又请邀请他做我的法律他也是我的师傅，他把我领进了这个商务谈判的这一行，我就向他请教法律。另外两个搭档的就是我比较熟悉的，也在队里的人，然后我觉得他们也非常可靠，就把他们拉进来，根据他们的特点，查资料比较擅长的我就去安排他去做技术，然后头脑比较灵活的我就去安排他做市场，反正就是根据这样的需求，然后再结合自己的能够想到的这个人选，然后就去问大家。他们也都表达出非常愿意参加这个比赛的意愿，而且从私人关系上来说，我们处的也比较融洽大家就一拍即合组成了这个一个队伍。四位搭档都是比较熟的，然后就觉得他们非常可靠，而且每个人都有自己的擅长的一面，而且他们之前在参加校内赛什么的类似的比赛经验也是有的，所以大家就最后聚在一起。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

zjh：我们并没有使用这个谈判准备表。主要是因为呢，从我个人而言我自己有自己的准备的一些习惯，然后这些习惯和我团队的其他人又比较契合，所以我们就一拍即合，按照我们的思路来准备。首先我认为整个谈判比赛的准备分为两个部分，一个是你的资料上的内容上的准备，一个是你谈的准备，就是说纸面上的东西和嘴表达的东西，这两样东西都是需要准备的。首先内容上的准备上来说，先定思路拿过案例之后呢，必须要通读，每个人通读三遍，每个人自己去做自己的分析然后来表达来交流自己的意见，我们必须明确的是什么是核心利益什么事筹码，筹码明确之后，然后再去围绕着核心利益去做让步设计，然后在基于案例的筹码分析之后呢，我们在去创造一些合理的可以作为我们筹码的一些东西，我们觉得在这谈判中的这些就会成为一些亮点，我们在去补充这个内容，我们在这样的一个步骤过来下来之后呢，我们就会完成确定谈判思路、确定谈判顺序、然后确定你的筹码在你的筹码在何时、何地、怎样的去使用这样的环节，我们都把它确定下来，我们最终会写成一个谈判的思路，比如 1.1, 2.1 第一大项的

什么问题，然后是小项，然后谁说什么，先列出来这样一一些东西。我们再去考虑我们可能会遇到哪些问题，我们去换一个角度想，如果我是另一方，我会针对某些重点问题，还有某些可能的问题，提出发问，那么我们在把这些问题解决办法再想出来的标注上面，事实也证明就是很多在谈判过程中有很多对方来向我们发问向我们质疑的一些东西呢，我们是也有想到的，所以我们还算比较有所准备。

Zsg: 你这个准备过程其实和咱们谈判准备表一样，你表达了这个核心利益就是我们的首要目标或者要达成这个目标呀，你所表达的这个筹码，也就是面对这个利益的时候，采用的相应的谈判方案，就是我们自己事先设计的，然后第二步转换角度，就是想对方，围绕对方的核心利益可能会提出什么样的问题，我方的应对对策，本质上这两个是一样的。

zjh: 言语上的、表达上的准备就是先发下的那些案例呢，我们可能就是准备的时间比较多，然后呢因为我们学校也不止一个队伍来参赛，我们会进行模拟谈判，一次甚至多次的模谈来发现自己的问题，逻辑上的问题，内容上的问题，包括对方有什么新鲜的点子可以被我们所吸取的，或者是所接受改进的都会准备下来，因为整个模谈的过程中不是只是谈为目的，就是把整个模谈中，你谈的时候发现脑子你准备的脑子中发现你准备的问题，我就会单独写在旁边的一张白纸上把这些问题在谈完之后再逐一解决。淘汰赛的第二天的晚上我们是准备快速准备准备完之后我们对内模谈，比如说我作为主谈我带着其他的人来谈，那么我的财务可能就会一个人跟我们全队来谈，提针对性一些发问，然后我们再看有问题解决问题。最终我们会把它裂成一份像行动指南的一样的东西就是就像那种 if 语句似的你啊，如果怎么样你用哪个，如果怎么样用哪个可能会是啊类似这样的。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

zjh: 以丝绸那个案例为例吧，就是我们可以把这个分享给大家，一个是我们的谈判流程是如何准备的，然后呢一个是我们从财务上是怎么准备的，然后呢我这次非常有幸能够取得这最后的这样的成绩是非常离不开我们每一位伙伴的帮助，特别是我的财务搭档曹孟同学，因为她本身是注会专业的，她的财务知识储备非常的丰富，所以她的报价啊，这方面就会让我作为组团非常省心，然后也非常专业，可能在谈判的过程中，在财务方面的谈判压力会小很多。谈判的我们都会先用电脑来做一个这样的表格，里面有很多东西可能用得到或者用不到，然后像你这个丝绸为例，从我们的利润的分配然后再到我们可能给对方递交的这个公开成本的费用的表格的组成，包括我们可能会说在让步过程中来表达自己财务风险的一些内容都有所都在这个 excel 上的是这样的表格中有所体现。然后这个资料分享的这个事情呢，就希望老师您回来发给大家分享没关系，就是大家一起相互学习嘛，就是提醒大家不要在二次传播，这样毕竟因为像是财务这个也不是我本人准备的。那场比赛的话谈的我觉得还是比较顺利，和自己整个队伍的基本上都是都在预期之内，我不记得最终的成交价格适合成交数量是多少的，因为我们也预计的

就是说这个东西涉及到边际利润的问题，同时要涉及到单价和数量的问题，那我们就按死一个谈另一个，先搞定一个再谈另一个啊，这样的避免我们两个东西谈来谈去，到最后可能什么都没谈出来，对对方主谈的也非常配合，也同意我们这样去谈，所以我们现在一个目标上达成了一致，然后我们也考虑到她会提的一些仓储问题啊包括其他的一些风险压力，我们都有准备。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

zjh: 在本场的谈判对手呢，是一个非常明白自己要什么的对手，所以呢，他们不会在前期的问题上成本上、数量上和我们发生就是究竟是先确定哪个发生过多的争执，其实争执起来对双方都不利，所以他们也非常的明确，这一点也让我们感到非常欣慰，对于双方而言都是一个非常好的一个选择。其次呢，我觉得对方的这个配合也非常的好，特别是女生比较多的话，可能说句话来抑扬顿挫。就感觉非常真实，这点可能要比男生在更多的去表达语言上可能还是需要更加的学习，这两点是我觉得他们非常好的地方，所以呢我也是应该在这些方面多学习一下。然后再来说一说我们的队员其实就更应该成为就是搭档。我们这些搭档之前有说过啊，是我们就是一拍即合就凑在一起了，所以每个人之前的准备都非常的顺利，没有人说什么你多干点儿少干点儿的啊，这些没有就是我们整个准备过程非常明确，大家都知道自己应该去做什么，心往一起使，就非常的愉悦，而且我觉得，这样的队伍在工作起来就是非常的开心，仿佛不是在准备比赛就像大家在为什么而努力奋斗似的，就是很有目的性的去做，所以也非常的感谢，感谢每一个搭档。具体到就是，比如说我的财务搭档啊，市场搭档还有技术搭档，市场搭档就是非常认真的把他所有要说的话都都非常详细地记录在纸上，在什么时候说他都非常的详细，然后呢，在谈判过程中也会他的针对说到他那那些问题呢，可能他不需要发言，但也他非常的自然的去附和，像我的财务呢，财务搭档，刚才也说过她的财务知识准备非常的详细，有的时候我可能只是有一个小小的念头，想想小小的设计的想法，她可能就知道我表达这个内容在财务上可能是某一个条目或者说某一个表啊什么的简单的概括就是靠谱、默契、活泼。

5.你们的谈判结果是什么？

zjh: 5.8 的单价乘以 4.5 万的数量，赊销的方式。如果我们的销售出现了问题，他们以百分之五十的价格进行回购。我又看了一下我们的视频，我们的最终的谈判，结果是五点吧，单价 5.8 乘以 4.5 万码以赊销的方式一次性拿走。然后卖多少给他们打多少款，如果出现了仓储问题就是没卖出去的话，他们在意百分之五十的价格给我们进行回购。然后呢方式方式，CIF 就是这样的一个结果。

6.通过本次谈判你的收获是什么？

zjh: 首先就是针对谈判而言的，就像我刚才之前所说的在准备方面是内容，准备和表达上准备这两方面在准备的过程中我从内容的准备上和表达了准备上都有了提高，比如说在内容准备上我的逻辑性和我条理性要比之前两年在商务谈判中准备比赛要更加的好，因为这个比赛的强

度还是比较高的嘛，这么多场比赛下来，所以就是可能是这样的高强度非常锻炼人，现在准备拿来其他的案子来看的话，可能思路上有逻辑上的关系会找到更准，而且能自己去创造，根据你手里的东西创造这样的逻辑联系，这一点是我之前所不具备或者说没那么强的，但是这样的比赛下来呢，锻炼了我这个能力。另外的从谈判角度来说就是表达能力上，我其实看这第一场比赛来说，说实话还不是很进入状态，像现在采访一样，这样的磕磕绊绊的语气词还比较多，但是整个比赛下来，包括这个谈判的第二天淘汰赛的下来，我整个人就感觉明显的感觉到你的说话、你的嘴是可以跟上脑子的，自己的表达能力在谈判上就会非常的顺畅，这一点可能也是非常重要的成长的一部分，能够让最快的可能让对方明白你要表达什么，而同时你又脑子可以用最快的速度去回应对方给你抛出来一个东西，你怎么进行回击的这样的能力，在真正言语表达上来说是个非常大的进步。其次在人际关系上，比赛对手都变成了朋友，也认识了很多很多非常好的同学，然后大家现在也是在微信上有联系感觉就是友谊非常的珍贵，老同时的跟我的队员们跟我的搭档们就是表达表达起来，现在就是可能会如果再合作可能会合作的更加默契，毕竟经历了这样的一个高强度的比赛，所以这个是从人际上的收获也非常的珍贵的感觉。

7.谈判中你感觉的不足有什么？

zjh: 我看到了自己的不足，自己可能已经有一些优点，但肯定有很多的缺点，比如说在决赛的来说，面对的北交大的那场比赛我非常尊重和喜欢对面的那个主谈。他的台风他的表达能力和他的那种，我拒绝我想要东西的那种坚定性是我觉得非常值得学习的，这只是举个例子。所以就是也同时让在这样的过程中类似的找到了很多自己的不足，发现不足去渴望在以后的过程中来改善这些不足或者是说去更加刻意的注意自己的这些缺点和不足，也是觉得对自己来说是本次比赛一个非常珍贵的收获对我来说。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

zjh: 有几个吧，其实非常印象深刻的就是我们学校这几只队伍之前在准备的过程中，大家的那种氛围，非常非常的温馨，而且非常非常的，通俗点就是让人舒服，不论是老队长们还是学弟学妹们，包括自己的搭档们就给人一个非常轻轻松松准备的这样的一个环境，像我们在正式比赛的前一天晚上大家都聚在一起做过自己的东西，这个第一个因为要打好头一仗吗，然后最后的时候我们还会碰撞交流自己的想法的时候，大家也没有什么说这是我队的是你队的藏着噎着的，没有大家都很坦然相互补充自己的优势。还有一个具体的让人非常难忘的事情就是在我们准备淘汰赛的那个晚上。学弟学妹们特地从外面给我们队的这些人买了吃的和喝的，然后当时我们就非常的感动，因为毕竟淘汰赛要准备很多案子，所以大家就比较神经，虽然言语上可能没有那么紧张，但是神经上高度紧张的时间又有限，然后要准备的，像其他的案子一样，详细可能大家就压力有些大，然后呢学弟学妹们就买了东西来给我们就感觉非常非常的温暖。

还有一个让我至今印象深刻的就是谈判中的一个环节就是决赛那场之前也说过北交大的那位主谈。他基本上是拒绝了我的多数的谈判设计，但是我有我自己的对他回去的理由吧，但是他的回他的拒绝和否定的，非常的有理有据，而且的表达非常坚定，这个是我在之前和其他人谈判中没有像他一样就是让我感觉完全不知所措的有那么一点点的感觉，而且就是我非常非常的尊重和欣赏，这位可能是学长的，也可能是同年级的人，他的言语表达上还有他的这个整个对谈判的利益的把握上是我非常难以忘怀，他是一个非常明确自己要什么的，可能有一些我提出的东西说可能有潜在对他不利的他就会非常明确的拒绝，这一点他的临场表达是让我非常难忘，而且是我一定一定在今后要向他学习。最后一个的还有一个还是自己最后夺冠的那个场景，确实站在那个舞台上也非常非常激动，而且我觉得是以辈子可能都不会忘忘记了一个事情，感觉还是或多或少的有一点非常自豪的那种感觉吧，毕竟是这种高强度的比赛也是非常难忘的这个瞬间。

Zsg: 你说这个我也挺羡慕你的,站在一个万人瞩目的一个舞台上然后接受采访呀,接受大家的祝福,确实这种仪式感在中国的这种活动中啊,就是突出个人的,最终拿到聚光灯下去表达的机会太少,所以确实很珍贵的。

9.你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

zjh: 我首先说场地啊，我们学校这次也是东道主，所以这个场地呢，也是在我们的博远楼的这些会议室。我这个楼呢也是去年还是前年刚刚建成的，就是所以我们作为学生，我们也很少有机会能够进入这里面，然后甚至说去使用它，所以对于我们首经贸的学生来说也是一个非常难得的机会，然后进去以后就感觉哇，这个设备实在是太好了，就是非常的正经正规的像商务谈判那样的场合一样，一个这样的会议桌、谈判桌还有电子麦克，我感觉这样的硬件设施非常棒，然后呢在组织方面呢，我们学校商谈学会协办的，觉得组织上也非常的有序，我包括这个开幕式、然后某些谈判的环节计时啊，所有的工作人员都很辛苦也很给力。再说赛制，我觉得赛制，希望以后的咱们的全国赛都可以沿用或者是说在此基础上去完善这个赛制，我觉得这个赛制非常的科学，虽然说两天的比赛强度有些大，可能也是涉及到周末时间有限的问题，如果以后有机会的话，也希望就是比如说，我们把这个比赛时间拖成三天，这样的话第二天我们的准备强度可能会小一点，因为确实第二天的准备强度实在是有些第二天之前有些大，但是这个赛制本身就有规则我觉得是非常科学的，它的轮换每组的谈，包括小组赛有两次机会，然后这样的循环赛制，评委也是多数的去打分也非常客观，然后这样的交叉淘汰啊，循环这个双循环这样的赛制，感觉整体的赛制是非常科学的就是，如果以后有机会的话是可以变成，比如说三天去准备去谈判，我可能是谈判选手压力会稍微小一点，但是也希望这样的好的散热能够继续的沿用，因为感觉确实非常客观也非常公平。补充一下，关于场地上的吧，就感觉这样的谈判场地的是那种非常有代入感的选手本身的也能够非常的，高度的角色代入感觉就是真的像谈判

一样，我想我们之间可能有一些交流赛或者校内在可能就是找一间教室啊，摆一摆桌子，这样的话，那这样的话感觉就是虽然可能都是同样的比赛，但是可能选手自身的带入感和他的谈判，感觉还是有一些出入的，所以感觉这个场地也是在整个比赛中起到一个非常关键的作用。

10.为了更好举办大赛你有什么建议？

ZSG:你可能也参加过其他的比赛，或者可能看过或者接触过其他的比赛。那么为了我们更好的举办大赛你有什么样的建议。

zjh:可能就是有一些小小的想法吧，比如像刚才之前也说了可能这个全国赛要考虑到各个学校给假的问题，所以可能我们都会安排到六日去我们去参加比赛，如果有可能的话还是希望比如说这个赛程是三天，这样这可能就是谈判选手在准备起来呢，可能会稍微轻松一点也别说轻松吗，就是压力，可能稍微小一点，毕竟像淘汰赛的话，如果都准备下来，准备的详细的话也是一个比较费时费力的任务。其次呢，就是希望能够有更高的参与度，前两天我还在朋友圈发了个朋友圈，还在朋友圈感慨说什么时候中国的商务谈判能够像辩论一样这样参与度非常高，或者说大家都知道。这样就是可能就是因为这样的门槛不一样，可能商务谈判更加专业一些。而辩论了，可能等级分辨的比较清楚，全但是还是希望呢谈判这个东西商务谈判这个东西是能够在中国的大学生的范围内更加的参与进来，所以希望能够有更多的队伍啊去参加到这个谈判比赛当中，特别是一些，非常有名的学校，像北大清华呀，包括其他一些 985、211 的高校参与其中的能够带动其他的一些学校去参与，因为他们的这样的学校推广本身就是再打一个非常他们，他们学校本身就是一个非常有用的一个名牌一个招牌，去通过他们这个量级的学校来把咱们这个谈判推广的远，然后呢我们的参与度呢，可能范围，包括我们的知名度，大家以后他知道谈判可能参与度就会更高，就是希望能够有更多的大学、更多的人、更多的同学包括更多的名校来共同参与这个谈判，然后把咱们这个商务谈判的赛事在中国做的越来越想知名度越来越高。还有一个希望咱们比如说咱们沟通与谈判谈判协会以学会为载体，可能各个地区都会有它的会员学校，那么我们除了全国赛，是不是可以去举办一些地区性的交流赛，比如说华北地区或者说北京地区这样的一会儿北京高校多可能北京地区比赛，比如说华中的那些学校华中的这样的交流比赛，因为我觉得谈判这个事情还是需要多去比赛才能锻炼人的谈判能力，然后呢也是为我们全国赛更加精彩做铺垫，提高所有参赛队伍的这个谈判的实力。而且高平台高规格本身的，这样的地区阿地区性的交流呢，可能对于这个区域发展区域的谈判的发展就是商务谈判，在大学生之间的发展也是非常有利的可能就是呢，比如说我认识北大的，或者是其他学校的他们负责人我们可以进行一个短期的交流。但是呢就不如比如说以协会为牵头儿啊，我们地区就搞一个这样的交流赛平常的大家也有这样的机会，有一个群，比如说我的 a 学校想去必须要学校来学习必须要去学校正好有这样的赛事校内赛，我们就可以把 B 邀请过来这样的一个交流呢，就是大家相互学习，相互提高的一个过程，就是希望以后可能会有这样的机会。那就希望为什

么说首先拓宽知名度，如果我们的知名度能够打开的话，可能我们更多的校内赛就会举举行，有了校内赛，我们就会有之间的交流赛，包括我们协会可以去办了就是我刚才提到的期待的那些地区性的学习交流，赛，再到我们的全国赛，甚至出国的去这些比赛。我们也可以把这个谈判的这个比赛层次做的非常好，这样的既降低了我们谈判就是参与度的这个门槛儿，同时呢又能保证我们的这个高质量的比赛也有，而成为你高质量比赛这样的谈判手的门槛儿也是非常高的，需要你不断进行历练，这个是我的一些自己的小想法。

ZSG:你说的这个学联，包括学生群我们都已经在弄。现在的问题就是因为咱们学会的这个工作啊千头万绪的涉及到方方面面，所以我就特别希望像你这样啊，你刚好在学习还有时间和精力，我们这个全国大学生谈判联盟就专门给学生打个品牌，包括我们现在的群都建起来了，你说的北大呀什么的学生群，我们都跟他有联系了，包括国外的都联系了，对这个工作我们就需要找上一批有志于做这些工作的学生把这个工作给咱们负责起来。

zjh: 我现在感觉就是咱们谈判在中国本身有一点儿群雄割据的感觉，大家联系不到一起。然后呢除了咱们这个全国的咱们谈判协会的这个全国赛之前我知啊，有了解到好像北京还有其他学校有一个八所学校搞了一个什么全国赛我不太了解。如果就是我们能够非常正规的把这个体系建立起来，那我们的全国赛就是指比如说。我们全国大学生这个谈判大赛。其其他一些比赛都可以叫做，比如说，某某地区交流赛或者某某地区赛。这样的可能我们的体系建立起来之后就会更加正规了，然后这是我的个人的一点小想法。

11.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

愿意

谈判流程——美方（40min）

1. 开场+提出初始报价方案（10min）
 - 1.1 寒暄 1.2 财务报出我们的采购方案（包括运输方式 CIF）——引出财务总监 1.3 市场提出我们的采购数量构成——市场总监 1.4 提出具体购买品种数量和质量要求——技术总监
2. 提出问题（采购数量风险）（10min）
 - 2.1 市场风险，详细数据说明卖不出去——引出市场总监 2.2 财务风险（①预算有限压力；②存货积压费用；③资金流回笼）
3. 讨价还价+解决自己的问题（一揽子；按住一个，变化另一个）（10min）
 - 3.1 存货积压问题——回购方案(愿者上钩)、分批采购、要求对方分担仓储费用 3.2 资金压力问题——分期付款一次提货方案（赊销）
4. 长期合作，互惠互利（5min）

僵局使用 4.1 提出为中方开拓欧洲新市场——广告宣传费 4.2 询问售后服务

5. 总结（5min）

5.1 签订合同，总结销售额——财务总监计算出具体数据 5.2 长期合作

访谈 32（东莞理工学院城市学院谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人：陈灵

访谈时间：2018 年 2 月 22 日 15:30-16:30

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

cl: 是的，我们五个人都是同一个班的同学，然后就能够参加这个比赛是因为我们的指导老师韦朝毅老师，他提供的一个比赛的一个信息吧，然后让我去让我作为队长去组建队伍。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

cl: 是的，我们就是看完案例根据，然后根据谈判准备表去一步步的去准备谈判的，然后也还保存着，但是不是最终的版本。因为最终的那个谈判准备表是我们几个都是最后才敲定的，然后也存在于其他地方，所以我手头上只有比较初版本的一个谈判准备表。我们在学校有找其他的小伙伴跟我们一起模拟谈判，但是谈判的就是训练的时间不会很多，就是那个次数也没有太多。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

cl: 对于这个问题的话，设想情况一致的话就是在正式谈判过程当中就是那种算是讨价还价的一个过程吧，这个是跟我们当时设想的是一致的，就是也有按我们谈判准备表的那个进度在走，然后最终的第一次谈判第一场谈判的结果也比较一致，比较不一致的地方是我们在谈判当中有一个知识点是没有弄懂，没有完全弄懂的，所以以至于谈判的结果就不是最佳的一个结果。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

cl: 对于我的队员的话评价就是首先第一点是相互熟悉。因为我们毕竟是同一个班级的，对于相互的了解会比较多，所以会根据每个人特点去分配角色会比较的适合，然后第二点的话就是比较各自都会相互协作，都会尽力的去做好自己的相对于应该要去准备的一些工作，所以配合的程度会比较好，唯一比较不好的就是我们之间模拟谈判的次数太少了，所以以至于准备的就不是太充分。对于我们的谈判队友第一个，中国政法大学的那个五位队友的话，对他们的评价的话，主要在于两点吧，第一次在谈判的过程当中可以非常能够深刻的感受到他们的准备是比较充分的，就是他们的谈判的之间的协作等等都会比较好，第二个的话就是他们的语言各种策略都会比较的熟练，就是会有感觉让人感觉是口才特别好，所以是我比较钦佩他们的一个地方。

5.你们的谈判结果是什么？

cl: 对于与中国政法大学队友的一个谈判结果的话,是相对比较双赢的局面就是谈判有谈判成功啊,但是在我看来是他们是更胜一筹的,因为他们所占的,就是他们所最后所能获得的利益是比较大的,所以可以说是他们算他们赢了。

6.通过本次谈判你的收获是什么?

cl: 其实对于我一个学行政管理的专业的学生来说,对于谈判这方面的基础是很少很少的,几乎没有触及到,能够参加这场比赛也是一个非常偶然的一个机会,然后也非常奇妙,非常奇迹,奇迹般的能够闯入决赛,所以当时觉得其实挺幸运的,去北京参加比赛的话也没有说报着有要怎么赢啊,怎么样的一个心态去,就是结果其实对于我们来说不是特别特别重要,所以对于这场比赛最大的收获一个最大的一个期望吧跟收获就是首先第一点就是开阔眼界,去见识这种比赛到底是一个怎样的一个比赛,所以我觉得是开阔眼界,这一点是非常重要的。然后第二点就是认识更多的优秀的人,因为毕竟这场比赛是涉及全国性的吗,有很多很多非常优秀的一个学校跟学子会来参赛,所以在谈判的过程当中去参赛过程当中去认识到这些优秀的人非常非常值得的一件事情。

Zsg: 你这个总结还很深刻,确确实实的作为咱们谈判本身就是强调的这种共赢多赢的意识。其实比赛可能有一个所谓输和赢的结果,那么更深层次谈判是一种改善关系,通过谈判交流呀,大家彼此获得了知识的增长友谊的增长,我觉得你理解的更深刻。

7.谈判中你感觉的不足有什么?

cl: 谈判过程当中的不足点的话,应该来说我总结的话是有两小点吧,第一,我们在谈判案例当中有一个知识点是弄错了,然后现在具体是什么我现在就想不起来,就是有一点一直没有弄懂弄对,以至于我们对整个谈判的一个把握,一个算是价钱的一个制定啊等等都会出现一些小问题,所以在正式谈判过程当中会感觉是略输一筹的。然后第二点就是因为平时就是在正式比赛之前模拟谈判的次数比较少,所以一个团队的协作程度就不是特别高,所以就是在正式谈判过程所以在正式的谈判过程当中,会有一种感觉就是被对方牵着鼻子走。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么?

cl: 对于知道自己参加这场比赛到比赛结束一个过程当中印象深刻的事情,其实真的有非常多的,最深刻的可能就是有三件,第一件的话就是我们一个同校的一个同学,就是模拟谈判的我在正式比赛之前的模拟谈判都是他自己一个人跟我们模拟的就是他非常的厉害,然后也非常乐意地帮助我们,所以觉得非常感谢他,因为没有他,我觉得我们很多一个知识点很多的一个,事情都没有办法去进行。所以就觉得真的一就是我们这个团队的一个能够去参赛也离不开他的帮助。然后第二件非常深刻的事情就是我们的指导老师韦朝毅老师,他真的就是非常尽职尽责的一个老师,因为他本身是学校有非常多的课程吗,所以再去参加北京参赛的时候他就真的是赶时间,就是我们几个人先请假先去了老师是后面出发的,所以他是上完课当天他就出发去北

京搭高铁，然后当参赛看完我们比赛之后的星期日那一天他又要赶着高铁回来，因为他第二天还有课，所以特别感谢老师。然后还有比较深刻的事情印象深刻的就是在颁奖的时候，我们才知道我们得了三等奖，因为本我们在我们是第一轮就被刷下来了，所以以为是没有奖项的吗，没想到还有三等奖，所以就特别的开心，所以以上的话就是印象比较深刻的事情。

9.你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

cl: 对于场地在首都经贸大学、赛制案例等等，我觉得总体来说都是不错的。让我感觉唯一比较不足的地方就是奖项设置那里。就是都有三等奖以上，我觉得这一点考虑还是比较好的，因为我觉得每个队伍都挺不容易的来自全国各个地方。然后就是也是带着很激动的心情千里迢迢的去北京参赛也都希望拿到一个比较好的成绩，所以我觉得三等奖这样子以上的一个成绩会拿到比较出手，但是我觉得就是应该三等奖也应该要有相对应的一个奖金的一个激励，因为我觉得就因为已经是全国性的一个比赛了吗，就是谈判大赛已经是一个全国性质的，我觉得对应的资金支持啊，会相对比较好比较多一点，而且就是那种大型的一个比赛，我觉得应该已经进入决赛了，所以我觉得相对应的奖项都应该要有奖金的支持，这样会更加激发选手的一个积极性吧。如果各奖项金额能够更多的话，我觉得会吸引更多的队伍来参加，因为决赛地点是在北京，各个队伍就是有很多都是来自于不同的学校，像我们来自于南方的，而且就是学校啊，家庭啊，经济啊，这些考虑会比较多的话可能就不会去考虑去参赛了，我们其实也是纠结了很久才去参赛的，因为毕竟经济条件啊，这些方面还是有比较多的顾虑的。

10.为了更好举办大赛你有什么建议？

ZSG: 你可能也参加过其他的比赛，或者可能看过或者接触过其他的比赛。那么为了我们更好的举办大赛你有什么样的建议。

cl: 想到一点建议的话就是当全部比赛完之后能够举办一场交流会。因为我觉得每个人都抱着一种来认识更多优秀的人的那种心态，我觉得应该会有这样一点的一个考虑，期待去来的，所以说，如果说能够举办一种交流会就是全部比赛完之后大家能够提供一些场地，然后大家氛围比较好的情况下，没有障碍的，没有那种顾虑的去交流去分享我觉得会很好，因为把大家对于，就是您可以就是把这种访谈的一种效果在当时、当地的那种状态下去举办我觉得效果会更好，然后能够采集到的建议更多，因为当时你看大家都非常激动，然后刚举办完就觉得啊那种感觉那种比赛的那些心情状态都意犹未尽那种所以大家头脑风暴似的就你说一句我说一句，你说一个想法，然后不仅一来就是大家也相互认识，然后那种满载而归，那种感觉就是那种获得感会更多，然后来的话你们作为举办方的话也能够听到很多不同的声音能够能够收集到不同的建议，我觉得这样是一个一举多得的一个办法吧。

Zsg: 这个建议非常好，本身咱们谈谈就分为正式谈判和非正式谈判，谈判场下的沟通其实也是非常重要的，它是大家的彼此增进感情和交流这种心得的好方法，这个我们会想一想，这个

也实际上也想搞，现在学生出来不容易，将来组织这样的活动也不容易，但是这是个目标，也是将来希望能做到的，非常感谢你的建议。

11.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

愿意

案例一甲方（中国绍兴丝绸厂）

人员分工及安排如下：

主谈人（王厂长）:开云

财务总监:晓清

市场总监:怡雯

生产总监:陈灵

法律顾问兼秘书:婉琳（介绍我方）

1. 整个谈判需要达成的目标或结果（最高目标、备用目标）

最高目标：获得最高利益，3 万码*7\$/码

备用目标：避免“不欢而散”，在保证成本的前提下，促成合作。为下次合作做准备。

具体操作表：

数量	0-2w	2w-4w	4w 及以上
价格（\$/码）			
最高目标	5.5	5.36	4.8
备用目标	5.36	5.0	

（备注：以上表格中对应数量下的最高和备用单价形成一个价格区间，主谈人可以随机应变，但需把握尺度，守住价格底线。）

谈价筹码如下所示：

加强了创新，可生产不同花色、图案的丝绸产品，并且可以根据不同的文化、习惯和品味进行设计，满足高端人群；

是香港的唯一供货商，目前美国没有这样的货品，欧洲市场上的卖价高达 30 美元/码；

生产时间有限（美国那里仅限半年的时间交货，且得保证按质按量）；

承担货品飞往美国的运费和保险费；

第一次和美方做生意、报价不挣钱，友谊第一，所以，尽可能在保持价格底线的前提下达成合作。

2. 对方的关键议题或偏好在哪里（谈判中对方最看重哪几点）

诉求点一：数量小于 3 万，减少风险

诉求点二：单价在 5.36\$/码的基础上尽可能压低，最好是上次谈到的 4.6\$/码

诉求点三：4 月需交货，需尽快找到合作商

针对对方的关键诉求点，我方能提供哪些策略或方案吸引对方

策略或方案一：提高单价，保证成本

策略或方案二：

（1）首批采购数量至少在 3-4 万码，可给予其较低单价

（2）提起欧洲市场售价，算其利润，提出其收益大

（3）我方是唯一供货商，产品根据不同文化品位设计

策略或方案三：会在一定期限内完成印染并且会根据其文化、习惯和品味更加精致的设计，提高产品的质量增加产品的花式。

3. 谈判的关键议题及其讨论顺序

关键议题一：首批采购数量

关键议题二：产品的单价

4. 我方提出关键议题后，对方的可能反应及其可能性大小

议题一的可能反应：

（1）起步数量在 1 万码左右，并询问我方可以给出的单价

（2）在上一个反应的基础下，逐步地提高购买的数量，以便压我方给出的单价

（3）但为了防范市场风险，最多只能就买 3 万码

议题二的可能反应：

从上次谈判上的 4.6\$/码出发继续压价

（2）表达出此次第二次率总裁代表团来合作，诚意十足，希望降价

（3）

5. 针对对方的可能反应我方有哪些应对策略

议题一应对策略：

(1) 对方若是报 1 万码的话，按计划表我方以单价 7\$/码的价格回应，出其不意地打乱对方的阵脚，随后再根据对方的反应等实际情况进行调整。

(2) 按对方想要购买的数量，依据我方的价格表进行调整单价，但是要注意在我方制定出的价格区间内。

数量 价格 (\$/码)	0-2w	2w-4w	4w 及以上
最高目标	5.5	5.36	4.8
备用目标	5.36	5.0	

(3) 表明我方可以根据其不同需求定制出多样化的丝绸产品，降低其市场风险，并且，若对方愿意购买 4 万码，我方为表示足够的诚意，在单价上愿意给到 4.8\$/码。

议题二应对策略：

开始需坚持自己立场，并告知对方成本就要 5.36\$/码

(2) 表明我方也是以足够的诚意待对方，单价上已给出最低单价，并且可满足对方不同的定制需求（例如多样化的款式、花样图案等）

(3) 另外，对方的产品定制的时间也非常短（半年以内），我们需要按时按量按质的完成，所以，对于我方也是一个很大的挑战，考虑到各方面的成本，实在没办法超过我方的价格底线。

乙方（美家公司）谈判准备表

人员分工及安排如下：

主谈人（总裁）：怡雯

销售经理：婉琳

财务总监：晓清

采购经理（罗伯特）：开云（开局先介绍我方）

法律顾问兼秘书：陈灵

1. 整个谈判需要达成的目标或结果（最高目标、备用目标）

数量 \ 价格	0-1.5w	2w-3w	3w
最高目标	4.2	4.6	4.6-4.8
备用目标	4.6	4.8	5.0

谈价筹码如下所示：

从美国专程来合作，并且是第二次，还协同总裁代表团，可见诚意十足，从而给对方戴高帽（之后谈判可以不断强调此点）；

香港的零售价已经是 5.36\$/码，来到厂里理应给予优惠；

近年来，印度、泰国等周边国家丝绸业快速发展，货品或许有更好的，但我方依旧选择贵厂，这里边的情谊还是可以看见的；

可以帮忙给予技术支持，融入更多欧美特色，以适应国外人群的消费需要；

帮忙打广告宣传，从而助力甲方打开在美国的市场，这和第四点将帮助甲方大大减少成本。

2. 对方的关键议题或偏好在哪里（谈判中对方最看重哪几点）

诉求点一：想要出售更多的丝绸

诉求点二：出售的单价越高越好

诉求点三：

针对对方的关键诉求点，我方能提供哪些策略或方案吸引对方

策略或方案一：抓住对方有意想要与我方达成合作的意愿

策略或方案二：第一次交易对方愿意报价不赚钱

策略或方案三：来到厂地购买，不去香港促销店购买，表示真诚。

3. 谈判的关键议题及其讨论顺序

关键议题一：\$3.5/码获得 1 万码丝绸，以不可能的方式拉开谈判的序幕，给予我方更多谈判的余地。

关键议题二：升高数量但价格不变/降低，以对方有意合作和愿意报价不赚钱为理由，以获得更高的利润。

关键议题三：数量 3W 码封顶，超过 3W 有风险，尽量控制在 3W 以内，要牢记谈判要实现双赢。

4. 我方提出关键议题后，对方的可能反应及其可能性大小

议题一的可能反应：

- (1) 表现惊讶和难以置信，并以他们的标准——\$4.8*4W 码来反驳我们，并强调他们 5.36 是成本价
- (2) 强烈反对，并表示香港是他们唯一的促销区域也不能达到的价格
- (3) 可以考虑，并需要我们给出实质性的理由

议题二的可能反应：

- (1) 提出反对，并表示要想得到这个价格，要达到他们的一定数量
- (2) 持强硬的反对，并强调双方谈判也是为了达成双赢共识，王厂长虽然答应愿意报价不赚钱，但是也不能低于成本价
- (3) 可以考虑，并需要我们的数量更多一些

议题三的可能反应：

- (1) 怂恿美家公司在数量上增加，并强调在美国没有这样的货源。相信贵公司可以在市场上满盘盈利。
- (2) 说出 3W 码时，他们心目中的最高价。
- (3) 说服美家公司的量到达 4W

5. 针对对方的可能反应我方有哪些应对策略

议题一应对策略：

- (1) 强调我方有意愿与贵公司建立长期合作的共识，并希望贵公司本次谈判可以先满足我方需求，之后的谈判再谈价格。
- (2) 使用反问的手段，让对方报出他们对于 1W 码的数量上给予到的最高价，试探对方的口风，让我们的谈判更加有利。

议题二应对策略：

- (1) 使用反问的方式让贵公司报出他们想要的最高价位，我方强调有意达成长期合作关系，这次是首次谈判，希望双方都可以达成共识，让贵公司再认真考虑
- (2) 强调我方愿意升高购进数量，贵公司也应该相应降低价格。
- (3) 我方每次只升 0.3W-0.5W 的数量，让对方尽量达到我们的最佳价位，并马上签约

议题三应对策略：

- (1) 市场的风险不可估量，即使是贵公司也不能保证放在香港的货能百分百卖出。
- (2) 以我们多次来到厂地购买，而没有去到香港购买，我们是真诚想要与贵公司合作的，希望贵公司可以再考虑清楚

(3) 坚持在 3W 码的数量上，贵公司说啥也不能打动我方立场

乙方（美家公司）谈判准备表

一、人员分工及安排：

开云：主谈人（总裁）（a 引入，开头合理报价及交代交货期 5-10min；b 提出报价区间，把握局势，全员合作 20-25min；c 不能合作，扔黑锅，能合作则谈附加事项）

婉琳：技术总监（a 质量；b 包装；c 设备；d 生产过程）

晓清：财务总监（a 解释报价；b 做价格报表）

怡雯：市场总监（a 分析市场局势）

陈灵：秘书（a 介绍我方；b 整场记录；c 打破僵局；d 分析共识；e 结束礼仪）

二、谈判时应注意的礼仪：

保持微笑。

用心倾听，适当记录。

勿打断他人的讲话。

主动救场。当主谈人陷入困境时，可以提出“容我方先商讨一下”，队友有想法的也可以主动出来救场；

把握主动权。当陷入僵局时，积极主动提出合理意见，尽可能将谈判引向合作的目标；

注意时间，促成合作。实在谈不成，咱们应“要不我们双方回去都好好考虑考虑，另外再约时间商谈，非常希望我们下次商谈成功。”

守住底线，若是情况恶劣，抛黑锅。我们如此有诚意谈合作，看来是对方诚意不足，我们下次再谈

握手表示感谢。

三、谈判准备：

1. 我方需要达成的目标（最高目标、备用目标）

数量 \ 价格	0-1.5w	2w-3w	3w	4w
最高目标	4.2	4.6	4.6-4.8	4.6
备用目标	4.6	4.8	4.8-5.0	4.8

2、谈价筹码：

专程合作，诚意十足。协同总裁代表团从美国专程来合作，并且是第二次，可见诚意十足。戴高帽（可以不断强调此）；

香港的零售价已经是 5.36 美元/码。来到厂里理应给予优惠；

近年来，印度、泰国周边国家的丝绸业快速发展发展。货品或许有更好的，但我方依旧选择贵厂，这里边的情谊还是可以看见的；

我方更能代表欧美高端市场的审美需求，提供技术团队。虽然贵厂做出了小批量的不同花色和图案的丝绸产品，但我方更能代表欧美高端市场的审美需求，若有长期合作，可以派出我方技术人员与贵厂交流，融入更多欧美特色，以适应国外人群的消费需要。

广告效应，迅速打开欧美高端市场。我方公司已经接到一大型五星级酒店的订单，若是能合作，广告效益便是非常大，这和第四点将会帮助贵厂大大减少进局欧美高端市场的宣传成本。

3、对方关键议题或偏好（谈判中对方最看重哪几点）

- （1）想要出售更多的丝绸。→我们后期长期合作，不止有这一次，进货量也会不少。
- （2）出售的单价在 5.36 美元/码以上，否则按边际成本 4.8*4 谈合作。→有意合作才来工厂，希望低于零售价谈成。
- （3）想进军欧美高端市场。→当我们达成合作，广告效应大，且我方将派出技术人员交流丝绸样式，设计跟符合欧美高端人群需求。
- （4）想合作。→谈合作，最后希望以 4.8-5.0 美元*3 万码谈成合作。
- （5）保险分担。→我们已经以最诚意的价格与贵厂谈合作，且我方一次性拿了那么多货已经承担了很多风险，希望保险仍是贵厂购买。
- （6）运费分担。→为了合作，5/5 分。
- （7）预交定金。→愿意以成交价 10%以内作为定金，但必须按期交货，否则赔付双赔违约金。

4、我方关键议题及讨论顺序

（由我方先发话）

（1）经过我方公司合理评估，开局报价 4.6 美元/码，我方目标采购量是 1.5 万码，并且要求 2018 年 3 月份交货。

（由对方先发了话，报出了 5.36 美元/码的高价）

（1）'太高，我方以前报的 3.5 美元/码已经是经过合理评估的报价了，但为表我方的诚意，我方公司愿意以 4.6 美元/码的价格，与贵厂购买 1.5 万码的丝绸，并且我方要求在 2018 年 3 月交货。

①反应：直接反对，报价太低。可能报到 7 美元/码。

对策：说做相关市场研究，他们报价也不合理。为表示我方诚意，我们愿意以 4.6 美元/码的价格多加买 5 千码。

②反应：仍是反对过低报价，但是强调合作，说以 5.36 美元/码与我们合作，但也需要我们多加量。

对策：突出我方诚意，来到工厂为了获得更优惠的价格，强调合作。为表示我方诚意，我们愿意以 4.6 美元/码的价格多加买 5 千码。

③反应：不表示拒绝，但是要求我方采购量高于 4 万码，达到对方边际利润。

对策：表示我方是希望与对方做到长期合作的，我们不只一次跟对方进货，数量并不是问题。但第一次合作他们报的量会让我方有很大市场风险，为表示我方诚意，我们愿意以 4.6 美元/码的价格多加买 5 千码。

④反应：暂时对数量不做讨论，说我们交货期太短，如果要按时交货的话，需要我们提高到 5.36 美元以上承担加班费。

对策：对于交货期，我方相信贵工厂是有能力按期交货的。而且经过我方技术调查，我们给出的交货期是给贵厂预留了空余时间的，难道贵厂认为自己生产能力达不到我方要求？

⑤反应：对方以花样等技术作为理由，不同意我方报价，给出了 5.36 美元/码以上的价格。

对策：对于花式，根据我方公司的了解，贵厂只是小批量地生产各种不同花色和图案的丝绸产品，对于我方欧美高端市场需求的设计并不成熟，因此强调以 4.6 美元/码的优惠价格达成合作，对此，我方也派出技术人员对于样式方面与贵产交流。

⑥反应：认为采购量不合理，报价也过低。也涉及到关于运费，保险，押金分开弹价注意力，并报出高价格和高数量。

对策：可以开始第 2 次我方的报价，表明运费等等都是小问题，可以根据我们的达成合作情况再定。

（2）强调对方有意合作和愿意报价不赚钱的目标，我方愿意采购量增加到 2.5-3 万码以内，开始报 2.5 万码，但是希望我们可以在 4.6 到 4.8 这个区间去讨论我们的价格。

①反应：同意我方增加的采购量，但是不接受我们谈价区间，并要求加价。

对策：如果对方没报价，则问对方心理价，报出后以不合理压回 4.6-4.8，并看对方提出的优势可调节区间到 4.8-5.0 美元/码。如果对方报出了价，或者说报价不赚钱，但也不会低于成本价，这需要用我方筹码拉对方回到我方价格区间。（广告效益，合作诚意，周边市场环境，技术团队）

②反应：先跟我们在区间里谈，然后再谈我们采购量少，用他们的边际利润来提高我方采购量。

对策：若没报出需要我们采购的量，则问出对方心理数，但表明在长期合作情况下，量不是问题，也表诚意再加 5 千码，也希望对方能考虑到我方的风险，我们仍在 4.6-4.8 这个区间谈。

③反应：既不承认我方 2.5 万码采购量，也不承认我方 4.6-4.8 价格区间。

对策：说出我们合作的好处，广告效益，然他们更快进军欧美高端市场，且我方也很有诚意，愿意再加 5 千码，以 4.8:-5.0 这个区间购买 3 万码。这已经是我方的非常诚意的价格了，不会再变。这次是首次谈判，希望双方都可以共赢，希望贵厂再认真考虑。

（3）最后报价以 4.8-5.0 的价格区间，采购 3 万码，这是我们非常诚意的报价了，也不会再变动，如果能合作，将个双赢的结果。

①反应：接受采购量，希望合作，但仍希望提高价格区间。

对策：再次强调合作，表明我们的筹码，最多把价格提到 5.0，否则看时间我们再谈。

②反应：仍然不同意量，希望我们达到 4 万采购量才跟我们谈价格，并觉得我们能够在市场上有暴利。

对策：再次强调合作好处，且长期合作量不是问题。而且正因为考虑到贵厂的丝绸第一次在美国出售，并不确定一定是得到满意的销量。现在第一次合作，我们已经在风险的临界点 3 万码跟贵厂谈合作，我们如果贵厂仍是要我们采购多量，那我就觉得贵厂是没有诚意与我们合作的。市场的风险不可估量，即使是贵公司也不能保证放在香港的货能百分百卖出。接着在区间内看情况定是否合作。

③反应：都同意，双方达成合作

对策：话题转移，考虑双方第一次合作，再商谈保险，运费，定金问题。

④反应：不同意，被扔黑锅。

对策：再表诚意，但对方感觉不到没办法，我们只能下次约谈。

（4）提出鉴于第一次合作，我们要求对方包运费，并且全额购买保险。

①反应：觉得运货出口到美国，风险大，费运贵，希望我方出运费。

对策：考虑到第一次合作，为表我方诚意，愿意我 4 对方 6 分担运费，但对方必须购买全部的保险。

（5）我方要求工厂在 2018 年 3 月交货。

①反应：考虑风险，要我方缴纳成交价 20%以内的定金。

对策：考虑双方长期合作，且第一次合作，应对对方与以信任，我方觉得可以折中定金。但是如果不能如期交货，则需赔付双倍违约金。

访谈 33（闽南师范大学谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人：任浩喆

访谈时间：2018 年 2 月 22 日 19:00-20:00

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

Rhz: 谈判比赛信息是从网上获知的，我们是在同一个商务谈判协会，因为我们都是商务谈判协会的成员，所以我们都认识，然后我们商务谈判协会每年都要做这些相应的比赛，所以就在网上搜索了一下，关于谈判的比赛有哪些，然后就搜到了这个比赛。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

Rhz: 我们准备这个比赛分为两部分，首先第一部分是假期的时候，我们谈判小组的成员先自己准备，然后第二部分是到了学校之后我们的指导老师对我们进行培训，然后组委会准备的这个谈判准备表呢，我们在假期的时候使用了，在老师指导我们的时候并没有使用。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

Rhz: 感觉出入最大的就是我们的对手，他们对丝绸的这个尺寸问题，一点儿都不了解。然后我们要多少这个丝绸要多少码我们是按照五星级酒店，有多少个房间，然后每个房间需要多少个枕套需要多少个床单，需要多少个被罩来计算的，我们一共要需要多少，然后我们报出来之后呢，他们觉得我们报的太少了。然而对这些这个少呢，我们是按照这个实际来计算的，并不是自己虚构出来的。其他的情况基本一致。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

Rhz: 首先我的谈判队员的整体上表现还不错。但是不足那第一点是缺乏这个实战的经验，实战经验太少了，第二点呢，是这个商务知识、经济知识这块儿还有不足，然后第三点的是这个气势有一些不够。然后我的谈判对手呢，首先。他们的气势非常足，然后几个人都说话底气都非常足，但是呢谈判不是辩论，有有些时候呢她们这个情绪过激，然后呢在我们问她们这些尺寸这些专业东西的时候呢，她们的准备并不是特别的充分。

5.你们的谈判结果是什么？

Rhz: 那结果是三美元每码大概购进了有五万码的丝绸。跟我们的设想相比，当然是非常满意了，我们以如此低的三美元每码购进了这么多的丝绸那当然是非常满意了。如果除去这个运输还有出口关税，还有保险之类的这些成本之后，我们把它运回美国，我们还能将近挣到四十到

五十美元，我们当时也没想到我们的对手会如此低的价格卖给我们这么多丝绸。

6.通过本次谈判你的收获是什么？

Rhz: 其中第一点我最大的收获是这个关于谈判跟商务这方面，我认识到这个谈判不是辩论，谈判桌上的不是为了制造争端，而是为了解决问题，创造更大的这个利益，谈判桌上的更要真诚，在不能做一次生意之后就变成敌人，要做一次生意之后呢，以后都是朋友能够有一个长期的合作。第二点呢，让我学习到了一个解决问题的这个思想吧，就是当你遇到问题的时候，你如何解决问题，如何想办法去把这个问题解决，因为在商务之中，会遇到各种各样的突发状况，你在你对你为顾客服务的时候顾客会有各种各样的这个要求也会遇到各种各样的这个各种各样的矛盾跟冲突，最主要的是想办法解决如何与最好的办法来解决问题。第三点呢，就是让我增高了我的这个组织和领导能力，在我的这个成员之间的协调啊，就是还有五个成员之间如何让成员发挥最大的作用，而不是由组长一人发挥这个作用，而弱化了几个成员的这个功能。

7.谈判中你感觉的不足有什么？

Rhz: 我认识到这个我的这个商务方面知识的不足，然后让我更加切实的体会了一下这个真正的谈判是什么样的。我在谈判中的不足对我的谈判成员的控制力太强了，给他们发挥的空间太少了，我自己说的太多了，然后在谈判过程中也不够冷静，分析问题的时候思路也不够清晰，态度也不够坚定，然后就是缺乏这种比赛的经验跟人谈判的时候也忽略了一些就是要坚持的一些立场，真正把他作为一个谈判桌上的，有时候会忽略到这世上真正的谈判，放弃了自己一些坚守的利益没把自己当作一个真正的商人。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

Rhz: 其中最让我深刻的一点，就是在比赛阶段，就是让每个学校的指导老师去当评这件事我觉得是一件非常不合理的一个事情。然后另外一个印象深刻的事情就是在比赛的当天下午，我们队是因为一些事情耽搁没赶上这个车，然后感觉到非常好就是组委会的老师竟然等着我们又为我们安排辆车，这样感觉非常好。

9.你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

Rhz: 首先我对这个场地来说，没有任何意见，这个场地安排在首都经贸大学非常好。但是在这个案例方面儿，不得不说实在是跟实际有的有些时候偏差太大，然后具体偏差实际呢，有这么几个点：在丝绸谈判，它一下就要求在这个谈判案例里面儿它已经要求在要在几万码之上，才能满足这个要求。但是这个买几万码丝绸是没有任何根据而言的，之后呢我们我们通过计算，如果一家五星级酒店，它有五百个房间然后一个房间里面呢，它是由两个枕头，两个枕套然后一个被罩一个床单，这样计算下来呢，我们要买的这个码数远远不足于这个案例里面的一些规定，之后我们在谈判的时候呢，我们就按照我们的实际计算要求了一个相对来说比较低的这个数目。然后我们的对手呢说他们的这个厂是不能做这么少的数量，我们当时具体计算的是有五

千码我们这个五千码是根据实际来计算的不是我们根据平分细则里面这样随便给出来的，就是这个案例上面的一些语言还有逻辑性还有它这个思维上面欠缺一点，这个严密性还有跟实际的实际结合方面有些不符实际的地方。

10.为了更好举办大赛你有什么建议？

ZSG:你可能也参加过其他的比赛，或者可能看过或者接触过其他的比赛。那么为了我们更好的举办大赛你有什么样的建议。

Rhz: 我觉得您下次在比赛的时候应该好好筛选一下评委，因为不是否定老师们的这个学术水平不高，但是有的老师确实是没有经历过真正的这个商务谈判，有时候把谈判当成辩论，比谁的气势高就把这个分数归于谁，有的老师还缺乏一些自我的思考，并不是说老师不好，而是他们有可能缺少这方面的经验，所以我想在下次比赛的时候，这个评委老师可以再好好的筛选一下这更有利于这个比赛的发展。想通过这次比赛的真正的得到一些东西，希望您也能给我们一些就是非常有价值的建议，说我们这场比赛确实是表现的不好，或者哪方面确实阿，有做的不好的地方。

ZSG: 你说的这个现象引起了我的高度重视，另外的话你刚才说这个评委问题，我们办大赛的经验不是很足，这也是实际情况，坦诚的讲确实情况存在。在比如呢，其他的大赛在举办的时候呢，场次也没有那么多，咱们目前你们参加大赛是国内包括国际上其他国家组织大赛，超过四十多支队伍的是绝无仅有，能够做按照这样的流程、程序去比的时候的压力是非常大的。我们探讨的比较深入，关于我们的比赛的赛制呀，规则我觉得这些都是有探讨的余地的，因为咱们这次大赛谈判的他不仅仅是一个输赢的问题它是一个改善关系的问题。有一个问题，我是要一定要帮你回答，就是你们这场比赛本身到底是怎么样的，你们的表现是好是坏，是在这个组间里面究竟处于一个怎么样一个合理位置，这个问题的回答不一定针对你这个具体的案例，我会在四十五场比赛中拿出比较好的也可能拿出比较不好的，我们会请专业的人士做专业的分析，通过这个老师的分析我们是让有收获的，就是你刚才说的这个收获过程我们后面还会去做。

Rhz: 对的呀，老师您说的我非常理解，所以呢我也觉得这场比赛的输赢不重要，重要的是这场比赛过后呢我确实我自身获得了这个很大的收获。就是在这个语言的逻辑性方面儿还有这个在对这个商务谈判什么是真正的商务谈判这个认识上面儿也有了更深层的认识，就是这个商务谈判，其实是输赢放一边就是能否争取到最大的这个利益能否在日后的长远中对你所在的公司有更好的推动它的发展，这才是更重要的。那真是谢谢你了老师，就是我们真正想得到的也是这个就是说我们这场比赛到底是表现的怎么样，不是组委会只给我们一个简单的回复，我真的特别的谢谢您。

11.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

愿意

访谈 34（福州外语外贸学院谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人： 李舒婷

访谈时间：2018 年 2 月 22 日 19:00-20:00

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

Ist：我们大三的时候有商务谈判课，是由陈燕玉老师上的。然后我们就是老师通过平时就是一些模拟谈判的时候就观察我们然后就是快结束的时候，她跟我们讲了这么一个比赛。然后就让我们就是自行组队，就是根据我们自己个人的性格特点去看一下一些比较适合我们自己的伙伴，然后我们就最终组成了这个队伍。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

Ist：我们在那个谈判初期就是首先是接到了老师发给我们的案例，然后我们是自己五个人先各自研究案例，然后把自己认为比较重要的点先罗列出来，然后在一起出去探讨一些问题，我们有使用你们准备的那个谈判准备表，那上面就是有一些让我们分析那个对方和我方的，然后我们就根据那个谈判准备表分析了一些对方的优势，然后劣势以及我发那些优劣势，然后还有一些谈判中我们可能要注意的重点。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

Ist：首先我们谈判的重点是价格，然后交货期，然后还有码数之类的问题，在这些问题上我们最后谈判的结果跟我们事先预定的其实没有非常大的出入。但是就是有一些比如说成交问题，比如说我们是以 fob 还是 CiF 成交上面。对方提出了一个我们完全没有听过的专业术语，然后导致我们有点冷场，然后最终这个也没有就是这种这个成交方式是没有确立下来的。还有一点就是我们可能前期在码数和价格上面就是周旋太久了，最后有一些成交的因素我们没有时间去谈导致我们最后会显得比较匆忙，就可能造成们自己会有点匆忙，然后对方可能有些地方可能也是比较顺应我方的想法。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

Ist：那先评价一下我们的谈判队员吧，就是首先我们五个都是市场营销专业的，在我们组建谈判队伍的过程中，我们并没有去找别的专业来一起组队，所以可能有时候在一些就是一些需要谈判中法律知识之类的问题就是我们都非常的的专业。所以我们五个人就需要分工很明确，去找一定的资料。我们在谈判初期就是有给每个人都一定的分工，然后最终谈判的时候也根据每个人的个性特点去给每个人制定一个角色，比如说像高颖她会属于应变能力比较强，所以她

在谈判过程中就充当着那个协调的作用，然后比如说像泽夏、游振鹤他们就会比较温婉一点，他们在谈判过程中就充当了一定的白脸的角色。然后我们的谈判对手的话，我觉得他们的分工跟我们就是也差不多，就是他们也是有白脸和黑脸的一些明确的分工，但是在谈判的时候，一开始我感觉他们他们前期就是价格上可能也是因为我们双方就是心里面预期的一些条件都是有很大出入，然后倒导致我们前期在价格和码数上面浪费了太多时间去谈最后会显得有点匆忙，然后这应该是我们两队的一些比较不足的地方。

5.你们的谈判结果是什么？

Ist: 我们最后谈判的结果是对方购买四万码，然后美码 5.6 美元，fob 价成交，然后交货期在 2018 年 3 月前然后并且对方同意和我放签定长期的合同，然后为我方提供一些广告策划来宣传我方的丝绸。

6.通过本次谈判你的收获是什么？

Ist: 因为我们其实不只有一场比赛吗，我们还有一场是跟那个北京交通大学的比赛，然后跟他们比赛，因为跟南洋理工这场比赛就是可能我们两方的谈判模式是差不多的，就会感觉比较顺畅一些。但是和北京交通大学比赛就能看出他们在那个谈判室的分工又会更明确一些，而且他们在谈判的时候能够显得比较的轻松，不会像我们这么紧张，然后我就觉得应该是我们的准备不够，然后这次比赛中收获到就是做事还是要有充分的准备，这样子才能够在事情发生的时候能够比较随机应变吧。

7.谈判中你感觉的不足有什么？

Ist: 不足的话首先就是我们组队。其实我们的组队不是特别的好，因为一个谈判队伍里面应该是需要有不同的专业的人组成会比较好，这样在面对不同的问题的时候可以有更好的解答。比如说像我们前面那一场谈判，就是外贸丝绸外贸吗，然后就会牵扯到一些国际贸易上的问题，由于我们的专业性不够就会导致一些术语出现的时候，我们就是会有没有听过的情况到，导致场面就很一下子就会有点尴尬。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

Ist: 我对首经贸那边的就是学校里面学生会的那个工作印象蛮深刻的，因为我们去那边参加比赛就是一个比较大型的比赛了吗，然后我觉得整个比赛的比赛下来，感觉他们组织的很好。然后，其次就是一些比赛的赛制问题，因为我们第一天比赛完吗，我们本来是觉得可能不一定会进入复赛，结果进入复赛的时候晚 7 点才通知我们的，让我们去拿就是案例新的比赛案例，让我们第二天就准备比赛显得我们准备就是非常的匆忙，而且压力也蛮大的，因为前几天的比赛也是蛮迟睡的然后结果通知进入了复赛之后又是一个晚上就要准备一个两个案例，后第二天就参加比赛又要很早起来，然后感觉这个点上我们印象都蛮深刻的。

9.你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

lst: 首先那个场地我们觉得蛮不错的, 就像我前面说的我感觉他们那边的学生会, 然后和整个学校的都是蛮负责的, 而且整个活动也办了很有条理。赛制比较有压力。

为了更好举办大赛你有什么建议?

ZSG: 你可能也参加过其他的比赛, 或者可能看过或者接触过其他的比赛。那么为了我们更好的举办大赛你有什么样的建议。

lst: 我觉得首先就是要注重宣传比赛。因为这个比赛其实要是老师没有跟我们说的话就是我们是从来没有听说过。可能我们这边就是谈判比赛也比较少。然后就是也可以设立南方和北方, 华东和华北什么那些提前赛制吗, 我觉得这个赛制可能还是需要比较必要的就是经过一些选拔之后, 然后再去比赛这样子可能比赛会更好一些。

10.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流?

愿意

访谈 35（北京理工大学珠海学院谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人：王传君

访谈时间：2018 年 2 月 26 日 16:00-17:00

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

wcj: 我们的队伍是有五个人的，但是还有一个同学因为个人的原因，所以就没有跟我们一起去参赛，然后呢就是我们五个人都不是同一个专业的，但是我们是都是同一个社团的。一开始的队伍也不是这样子的，就是我们在决赛的时候，换了一个队友，那个同学因为有个人的原因，然后被我们替换掉了。获取这一个比赛信息呢是因为我上一年有接触到这个比赛，但是没有参加，因为我是带队老师张老师的学生，然后那时候就是在我们专业的一个公众号上获取这一个比赛信息的，然后当时就五个人适宜同一个社团的，然后就组建了参加了这一个比赛。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

wcj: 我们是从一开始拿到案例，然后就开始准备这一个谈判了，我们是先分工，然后就一个人按照一个部分，然后查资料什么的，也是在我们就是在学校跟其他的队伍有进行一个磨合谈判，就先在校内进行模拟，然后我们就是我们在准备的过程中也是按照那个谈判准备表的顺序一步一步下来，慢慢准备的。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

wcj: 我觉得就是和我们想的一样的话，好像是没有的，因为我觉得这个比赛的就是变化性太大了吧，如果说有的话就是我们会想到的，他就是可能会拿产品给我们看，但是没想到的对方就只是抽几张纸巾给我们看而已，然后呢差异比较大的话就是在价格上吧，就是不知道他没有想到他一开始就会提出十美元的价格，而且还是包括所有的费用的，这个是我们一开始没有想到的。还有一个差异比较大，就是在贸易术语的运用上吧，我们这边可能是因为国际贸易的同学在贸易术语的方面可能比较熟悉，但是我发现对方就是在贸易术语这方面没有很好的认识，然后就觉得说可能就后来在关于这一个术语的谈判方面可能和我们想象中的差异会比较大。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

wcj: 我觉得我们自己的队员可能是紧张吧，而且可能还有南方人的一个说话习惯就上场说话停停顿顿的，我觉得这是一个我们的不足，然后我们队员比较好的话就是我们在学校准备的東西在场上都能够运用到，就是我觉得比较好的。然后对方的话，我觉得他们也是很优秀的。就是他们说话是比我们流利的，然后我觉得他们的不足可能就是分工不明确，就是老师可以看录

像的话，就是有一点儿的同学是说话是很少的，可能我们这边也有吧，然后呢，还有一个就是我觉得他们关于一些专业的知识没有认识到很深吧，就比如刚才说的那一个贸易术语。

5.你们的谈判结果是什么？

wcj: 最终的谈判，结果是四万码，然后六六美元没美码，然后使用 CIF 术语。

通过本次谈判你的收获是什么？

wcj: 个人都收获的话，我觉得最重要的还是有关于一些谈判上的知识吧，还有一些就是比如说丝绸这一个平时没有接触到的东西也是通过这个比赛认识到了它的挺多东西的，然后还有一个团结团结合作吧，因为我是队长，所以我可能在平时的把这些队员集结起来，然后在准备这个比赛，所以我觉得可能学到最多东西的是这个吧。

6.谈判中你感觉的不足有什么？

wcj: 不足的话，就是感觉整场谈判太乱了吧，有时候我们双方要停留很久然后才会回答对方的问题，然后还有一个就是太紧张了吧。

7.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

wcj: 印象最深的可能就是我们队能够拿到第二等奖吧，因为在我们在学校就是跟其他商队谈判的时候，我们队是全校四个队里面最差的，那时候公布我们进第二天的决赛的时候我们是很吃惊的，所以我觉得这个可能是大家都印象印象比较深的一件事吧。

你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

wcj: 我觉得就是从场地来说的话，就是有点太乱了，一开始去的时候压根就找不到自己的房间在哪里，还有一个就是评委不知道、可能是不清楚那个比赛规则吧，就是好像我们一开始第一场应该是扮演中方的，但是去了之后我们也不知道，然后就评委让我们抽签，然后就抽到了美方，还有一个就是案例太多变化，很多不确定性，只有在一步一步的谈判中才能才能把那个大概的确定出来，就是不确定性和变化性太多了案例。

8.为了更好举办大赛你有什么建议？

ZSG:你可能也参加过其他的比赛，或者可能看过或者接触过其他的比赛。那么为了我们更好的举办大赛你有什么样的建议。

wcj: 建议的话，我就是觉得案例有点太多了吧，就有整场比赛就五个案例，然后我们事先准备了一个，然后还要看过最后决赛的那一个。我们进入第二天的决赛我们前一天晚上我们就要准备 3 个案例的话就觉得有点累，一个晚上准备那么多案例，然后第二天能够一直进到决赛的话我就觉得时间有点太紧凑，可能对后面的比赛案例可能准备的没有那么的充分。我觉得整体挺不错的，要说什么建议的话，其实还没有，就觉得挺好的。

9.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

愿意

访谈 36（北京交通大学谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人：于洪远

访谈时间：2018 年 2 月 26 日 20:00-21:00

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

yhy: 我们五个人因为之前参加过学校校内的比赛，所以也是有默契，当然有队友也有对手，然后就是经历过校内的比赛以后呢，就有了彼此了解，从老师那儿得到此次比赛的信息，就是在老师的提议下我们自己找人，然后兼顾老师的意见我们五个人组成了一个队伍。我们五个人年级专业都有所不同，当然班级也不同，其中那个邵景阳他是学长，刘梦竹是学姐，然后陈瀚文是学弟，我和李圳是一级的，专业上我们有会计、财务、物流专业分布也差异比较大。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

yhy: 我们准备这个谈判呢，首先就是组委会提供那个准备表我们使用了，但是这个总体来看，准备也是分阶段、分流程的，首先是在老师的指导下我们有一个集中的讨论，我们交大有两支队伍吗，两支队伍在一起进行头脑风暴这样的讨论，然后讨论的过程中呢也是参考的那个准备表包括我们之前参加比赛以及之前学长、学姐参加类似高校之间比赛的这种这种经验以及他们留下来的一些资料，然后就是按照时间的这种顺序就是几分钟、几分钟、几分钟，然后分阶段的来就这个赛前提提供的两个案例然后来做参考性的讨论，然后这种集中讨论结束以后呢，我们就各各组内部然后反思，自己内部在私下沟通与交流，然后呢还有一个再次那种碰面儿，在老师的指导下进行那种类似于模拟的辩论之类的，然后根据效果每个人的发挥呢，然后进行在反馈，然后再讨论，经过在讨论以后这个时候基本上主要的思想的也比较成型了，当然每个同学、每个老师包括其他除了直接的指导老师外我们专业老师也对案例提出一些不同的意见，我们根据他们的意见琢磨一个我们认为最合理、最合适、最切题的，然后我再深究然后再讨论基本上经过这种反复的两到三次讨论对一个案例理解比较深刻了，对于各种情况我们也基本有个初步的料想，这样即使对手出现各种各样的局面，我们也都能够比较从容应付。而且我们这个准备的过程中也是有策略的，就是我们会首先明确我们谈判作为甲方或者乙方的立场或者说的核心利益，然后在这个基础上呢，把整个战略确定了，然后再细化到时间每一部分大概要谈什么内容。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

yhy: 我们对对手的反应就是他们的战略意图、就是他们手里有的那种砝码、他们想要的东西

这个大部分其实我们都想到了，出乎意料的是对手为了达成他们的这个战略意图，他们所采取的手段或者方式以及在场上的表现这个是我们很难预测的，因为毕竟每个对手、队员的这种性格不同，因为之前是高校之间这些同学也没有见过这个是我们很难去预料的。因为我们当时讨论的时候是从这样的出发点来想的，任何一个模拟商谈要切实的表现商场上的一些东西，体现我们的技巧，首先就应该明确谈判的最根本的就是双方的核心利益，所以我们不仅在思考己方的核心利益，同时也会设身处地的思考对方的核心利益，然后从对方的核心利益出发，设想对方所有的砝码以及他们想要争取的目的，当然至于对方什么时候打出 A 码、什么时候打出 B 砝码，什么时候争取 A 目的，什么时候取追寻 B 目的,这个顺序我们可能也不太好预料，当然对方的策略和具体的表现这个也是很难预料的，但是这个我们也会根据我们自身的技巧能力当然专业知识，有一些应对这都是临场的一些因素。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

why: 就是先说一下我的对手啊，就是几场谈判下来不管从小组赛还是到决赛，包括你给我发录像的这场比赛我的谈判对手整体上在专业知识上，包括对商谈的一些基本概念的理解和掌握，我认为都是比较专业的,所以说我对这个比赛赛事的这种规格，我也是比较认可，我认为大家的这个实力的确都是非常强的，这是对我对手的一个肯定的一方面。我说过不同的对手，不同的学校，包括选手本身接触这个事情的这种经验不同，每个队伍表现出的特点以及实力以及经验和判断，我认为都是不相同的。总体而言，我认为大多数商科类院校表现出来的感觉上可能说是至少在措辞、礼仪等方面表现更专业一些，当然这也并不是说他们的水平就一定会因此而显得高超，只是说他们的这种表达上显得更专业，至于哪个队伍水平更高呢，我觉取决于先前的讨论就大家的水平没有差异的那种非常大的程度，谁准备的更充分，谁的策略更多，谁事先思考的更全面，直接场上表现出的实力就越强，给人的体现就是这个队伍的能力就越强。但除此以外更重要的是选手相对之间的配合，我遇到了几只队伍里面其中有几个队伍包括决赛遇到首经贸队伍，就是他们的这种配合的非常默契，这个就是我认为这也是实力的一种体现。我对我的队员们也是充满了这种感激和尊敬，他们都表现出了首先是我认为他们对这个比赛非常的专注，他们花费了很多的这种自己的空闲时间去查阅资料呀准备基础知识，包括对商谈一些基本的用词、概念，包括对比赛的节奏的一个把握，当然他们也翻看了往年的一些录像就是我认为他们准备的非常充分，倾注了很多的这种精力在里面。另外在能力上呢，因为我们来自于各个专业，就是我们除了我说的之外还有经济专业分布比较广泛，大家基本上就是我分任务的时候也是按照自己的专业所长简单分任务，除了结合各自的专业知识外也要了解每人能力，比如说你的口才也包括你的场上表达的时候你的这种感觉，可能有的人比较强势的人表达比较温婉，这个也不一样，除此以外也要结合每个人的这种性格还有喜号还有包括计算能力等等很多方面吧，就给大家分任务达标，各自的任务完成都比较高效率，按时完成，而且内容要想使远

远超出我们当时分配任务的时候那样的一个预想，所以这也是我对我的队员们非常满意，非常感激的一点。另外就是在场上的时候就是我对我的队员也非常的信任，因为我的队员们并没有哪些只是场下工作做的很好，但场上表现不尽人意他都没有这样，他们每一个人我在我心里都具备有大主谈的那种实力，就是他们每个人的在场上去表达去说话去发挥自己观点的时候，我对他们报以充分的信任，我也更愿意把一些节奏去让给队员们去发挥而不是说我作为主谈要说很多的话，但是主谈有他自己的义务，他有时候需要穿针引线等一些角色定位的问题，总体而言是我对队友的态度、专业能力以及临场表现都是非常的满意，他们表现我认为是在学生水平里面属于比较职业的一种能力。

Zsg: 你的评价非常客观也很有价值，因为我已经采访了很多其他的跟你们交手的队伍。我在整理首经贸张敬和的访谈记录的时候，他就对你们队伍包括对你评价非常的高，对你印象非常深刻，因为我后面一个问题印象中最深刻的是是什么，他就把与你的谈判的内容作为印象最深刻提出来了，所以刚才我也听了你对其他队伍的评价也是很客观很中肯的，这个比赛确实实大家通过交流呀增进了友谊、提高了这种知识，也取得了我们举办这种比赛的目的。

5.你们的谈判结果是什么？

yhy: 你给我发的那个录像我没有看完，最后的那个结果我印象中应该是就是我们就他那个主要的谈判的议题达成了共识，但是我们签了备注条款，具体的因为过去好久了，所以我也记不太清具体的结果。

6.通过本次谈判你的收获是什么？

yhy: 关于我个人主要的收获，我觉得主要就是对谈判有了更深刻的理解这个主要是通过和不同学校对手的这种交流啊，当然也是通过每个老师的点评，我们打了很多轮比赛我们对谈判和对这个比赛的意义有更深层次的理解这是一方面，另一方面就是因为我们的谈判的议题涉及很多学科很多方面，就是通过这个比赛下来的就是我对各个专业包括对将来可能从事的具体专业有了很多现实意义上的认识不只是以前理论上或者新闻上那种认识，让我对这个社会的一些专业的这种运转有了更深刻的一个看法，然后再一个就是谈判的技巧以及谈判过程如何去表现自己这个过程也是很重要的，最后一点就是关于团队合作，团队合作这方面我是非常重要的，我们最初在校内赛的时候因为对手可能不像校际赛之间这个水平这么高，所以可能有的时候团队合作不是那么密切，只要你某一个选手很发光，可能就能够取得不错的成绩，但是一旦有到了校际赛中层次更高、水平更高的比赛上就愈发显出团队合作的重要性，我认为在实务操作中，就是在谈判桌上可能就是也是非常注重团队间的合作。当然我说的合作，不只是在谈判桌上也其实也要延伸到就是你背后的这种资料的收集信息的检索的方面，就是整个团队的任务分工我认识非常重要的，整个团队分工的决定了你的这个效率以及在场上的表现对你整个比赛有至关重要的影响。

7.谈判中你感觉的不足有什么？

yhy: 我觉得谈判上的不足我认为主要几个方面: 第一就是有些场次谈判, 我觉得我们的准备还是不太充分, 这种不充分的体现了两方面, 一方面是我们自己付出的精力不够, 另一方面就是我们准备的可能方向上出现了一些偏差, 就是和最后评委点评的时候和老师的一些理解包括和对方的理解可能出现了分歧, 导致我们在某些方面可能准备不是很充分。另一个就是在场上的表现上, 就是我认为我们的团队的合作还没有达到更密切的程度, 像我刚才提到了这个冠军队伍首经贸队伍也包括我们交手过了其它一些队伍, 就是我感觉我们的团队配合呢还有进一步提升的空间。然后第三个就是在我个人的表现, 让我认为对节奏的把握上在有些场次我个人把握的并不是很好, 有的时候比较快, 这点一方面体现在整场那个时间的不协调性, 另一方面体现在比如个人的语速等方面, 就是总而言之就是有些节奏把控的不太好。然后另外再有的话就是我认为还是有一些临场判断的一些因素, 毕竟我们还是学生吗, 就是对实际商场的一些经验不足导致一些临场的发挥让人觉得就是不太符合常理应该做的表现, 就比如说哪些时候可能应该缓情绪, 有的时候可能应该是逢场作戏演一出戏, 就是演一出戏表现出情绪和别人谈, 有些时候可能就真的应该是拍桌子谈判崩掉, 这就是我们的临场的一些判断这些情况的把握还是显得比较生涩, 就是不是那么富有经验。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

yhy: 我觉得主要还是就是评委老师和我们学生的一些沟通, 也不光是评委老师也有各校指导老师就是大家在一起, 老师和学生之间呢, 就是学校与学校之间表现的都很和谐, 然后我们在场上的时候可能就是作为对手针锋相对, 但是在场下不管的学生和学生之间还是对方指导老师和我方学生之间、我方指导老师和对方学生之间还有我们的那个当场的那个裁判老师我们之间都很好的沟通, 就是双方的得失老师都跟我分析的很清楚, 但是可能各有各的看法, 可能彼此的看法之间可能有矛盾, 但是就是对于学生们的这种水平的提高大家的想法都是一样的, 而大部分学生也都表现得非常的谦虚, 非常的愿意听老师的这种交流, 我觉得这样一个比赛, 这样一个氛围是非常好的事, 让我觉得结果可能都不是那么重要, 主要是在这个过程中大家水平真的有提高, 而且大家对这个比赛的真的有更深层次的理解。印象比较深的就是几个学校的老师, 我记得好像有北理珠海学院指导老师还有首经贸的指导老师, 他们在线下后来比赛结束以后我们有过沟通, 老师也指出了我们的一些不足, 尽管再进后来的淘汰赛的过程中就是有些队伍可能就是无缘最后的决赛, 但是最后结束的时候, 老师和我们之间包括指导老师指导老师之间呢, 都进行了非常友好的交流啊, 祝贺啊等等什么的就是我认为这样一个氛围, 这样一个共同促进学习进步的氛围是非常难得的, 给我印象非常深刻的我认为让比赛升级升格到了一个更深层次的一个水平。

9.你对谈判的场地, 案例, 赛制, 奖项设置, 活动安排有什么评价？

yhy: 我对大会的组织基本还是就是比较满意的, 我认为大会组织的还是比较有秩序的。包括奖项的设置什么的也比较合理, 我认为最主要的问题还是赛程安排太密集了, 就是我们当时小组赛第一的成绩这还少打了一轮, 就是很多小组赛比如第二名出线, 那些队伍可能就面临的赛程太过紧密, 上午打完下午接着打可能只能利用中午吃饭的时间去讨论去休息, 一轮儿下来可能要打五六场比赛, 很多可能实力很强的队伍, 由于缺乏足够的时间去准备也会导致他们的发挥不会那么充分, 这样的话做为对手可能赢了也觉得不是那么的甘心, 而且觉得也没有向对方真正学到他们的真正的优点, 而作为失败的一方呢也觉得不甘心, 所以我觉得赛程安排上可以再做调整这个组委会可以再考虑一下。

Zsg: 这个现象, 我们已经注意到了尤其是第一天比赛晚上很多队伍都没有睡觉, 这个确实压力太大, 不应该让大家熬夜去准备, 这个我们要调整。

10. 为了更好举办大赛你有什么建议?

ZSG: 你可能也参加过其他的比赛, 或者可能看过或者接触过其他的比赛。那么为了我们更好的举办大赛你有什么样的建议。

yhy: 我们后来参加了法大杯, 然后也观摩了一些赛事, 就是我认为谈判比赛安排上基本上, 我们这次大赛组委会和其他几个比赛差不多, 但是在一些细节处理上可能不太一样, 比如说法大杯就设置了给评委老师更长的这种点评的时间, 因为它的比赛的赛程没有我们这么紧密, 就每一场比赛都是可能有大概有十几个评委都在看, 哪个评委有想法儿就说, 它那个点评时间非常长。二是观众应该是在一个大礼堂里, 一场一场的比, 你比完了退场了, 观众全程看了各个队的比赛这个表现, 即时是一天没打进决赛的队伍观众也欣赏到了他们的这种表现和实力, 我认为他们的这个首先表演性更强, 另一方面就是因为评委老师有更充分的点评时间, 所以说可能对学生的提升更大, 当然我也可以理解法大杯的那个参赛队伍少, 不像我们经过这么多轮儿, 然后打进决赛就是我们的选手太多了, 而且这个比赛轮次要比他们多, 所以我们可能没法就是很难把这个老师让老师去看每场, 只能老师分散开去, 这个我是可以理解的, 但是我只是希望就是以后就可以参考可以适当的让学生们站起来, 就是老师在一个场里然后让学生们站起来, 让老师去看工作的比赛给同学们更多的建议啊, 这样我觉得对大家的成长可能有帮助。

ZSG: 你提的这个建议也很中肯, 那么就是你分析的那个情况咱们队伍太多, 咱们这四十多个队伍, 目前国内我看到了所有的比赛都没有达到咱们这个比赛的规模, 真正操作起来的难度比较大, 第一轮儿没办法点评, 一人哪怕点评 5 分钟分钟这下了一个小时过去了, 所以时间确实很紧张, 但是你说的这个问题也确实存在, 将来是个最后的规模的控制或者不控制, 怎么在去把这个调整。我们这轮访谈有一个目的就是弥补点评的不足, 通过这个访谈总结以后, 包括把好的比赛的那种录像甚至不好的拿出来再分析, 完了后再把这些东西再分享给学生, 让大家在通过这种观摩然后反思再交流, 再去提高也有这样的想法。

11.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

愿意

访谈 37（北京理工大学珠海学院谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人：李彦榆（B1 乙 队主谈）

访谈时间：2018 年 2 月 26 日 21:00-22:00

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

lyy：关于说队伍的组建过程，这些同学都是我们一直在学校参加比赛的这样的一些同学，然后本来我们参加那比赛是很多人，在根据大家的空闲时间以及感兴趣的程度以及是否能够胜任这样的一些方面呢最后就变成了这样的一个五人队伍，以及还有人数的限制，关于比赛对于人数的限制，然后最后组成了这样的一个队伍，那么其实跟大家的领域跟专业的一些习惯也是有进行考量进行的一个角色的分配。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

lyy：确实是有使用的组委会提供的这个样的一个谈判准备表并且根据这样的一些细则去慢慢的推进、总结总共有哪些议题，并且议题对方可能会有怎样的反应以及我们怎样去应对这些反应来达到自己可以处于一个谈判的有利地位。因为首先我们一开始对谈判其实都是不大清楚，不知道什么是谈判应该怎样去谈判，所以其实都是有根据因为组委会当时发的那个材料也是有谈到说可以去怎样去准备这些一点准备这些材料，所以我们也是有按照那样的一个思路走过来。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

lyy：因为是这样的一个比赛的形式是通过表演去做这样的一场演绎，那么在当时在比赛之前就一定会设想到说在谈判桌上，无论是我方的人员或者是对方的人员都会是一种陷入情境的一种形式，美家公司跟丝绸厂这样的一个谈判的过程，所以我们也是做好准备可以说是像演戏一样把自己带入到这样的一个谈判人员身份的这种情境中来。因为有根据那个谈判议题准备表去准备，所以因为我们之前在比赛之前就是有多个队伍这样一个真的是实操性这样的一个演习下来，所以基本上对方可能会出现用什么话来回复你的谈判这样的一些思路准备也就是我们说的谈判议题跟对方可能会采取的反应都有事先做准备，当时在谈判之中对方可能会出现的一些反应跟应对我们都是之前的准备中就已经预料到了，基本上都是已经是知道说要怎样去回复对方。因为毕竟演习是演习实战是实战，在谈判桌上不知道对方是真的会是什么样的反应，所以其实还是上桌之前是会比较忐忑说对方会出什么招来为难我们，但是还是抱着一种大家做生意都是一种友好、买卖不成友谊在这样的一种态度，见招拆招这样的一些想法。对方的谈判人员

就是给人一种特别友好的一种态度，无论是肢体语言或者是怎么样都是让人感觉说挺舒服的样子。如果要说是没有设想的情况，那大概就是没有想到说对方的准备会没有那么充足，比如说，我们一开始交换名片对方也没有名片给我们，然后包括后面的一些议题的推进都是就是感觉都是准备不到充足，问什么问题都感觉好像没能具体能够答上来，当时就是这样的一些感觉。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

lyy：关于第四个问题回答，其实跟以上的回答是有一点重叠，那我再补充一点就是当时我们比赛结果出来，本来以为说至少在这样的比赛之中我方准备了那么多，并且最后也是我们去促进达成议题的这样一个合作的圆满结束，就是不知道为什么没有对方的成绩好，最后做这样的总结，大概是觉得说就是我们的一些谈判的气势跟态度给人觉得咄咄逼人的感觉。可能还是不大懂谈判是什么，并且在这样的一种商业谈判之中，其实买卖不成友谊在更注重的是对方跟对方这样的一种友谊的建立，而不是在于说我在场谈判中真的是得到了多少利益，或者是真的就最后促成了谈判的这样一个交易得到了我想要的谈判结果，所以很占上风，可能其实真正的一些商业谈判并不是这样子的。

这个材料因为准备了很久，也想了很多方面，做很多议题的假设，然后也进行了分工，包括说每个人负责哪一方面的工作，到时候要说怎么样的话，递什么样的材料，跟对方哪一位人员交接都是差不多有进行这样的安排的，其实是时间非常紧张，在几十分钟之内要就是我们当时讲完的时候都还有很多准备的东西没有去展示，所以就是五个人么，其实大家说的话都不是一样多的，就是自己就是很多东西都没能完全展开来，可能有些地方我们抓的也是一些次要方面而非主要方面当时就执着在那个点一直讲、一直讲争论了很久，包括说价格以及其他一些附加的方面谈了好久，当时可能说价格不要说谈的那么细，但是其实所有的方方面面的因素都会影响价格，所以就是在这一块儿上面当时也是争执了很久。一开始去的时候，以为我们是扮演丝绸厂方但是没有想到去了说反过来要调换过来，所以可能从心理上已经可能觉得说自己要展示的东西就那么多，然后在扮演一个美家的角度的时候就过于急于把所有的议题都展示出来，并且要急于说要领导这个议题的推进，然后我方要主动一点，就是有点陷入那一种表演情绪当中，所以当时就是感觉很着急，然后好像又认为对方准备的不足，所以过于急于说把议题我要推进、推进、推进，所以可能就是给人一种一直是在赶鸭子的感觉听起来就不太舒服吧我觉得。

5.你们的谈判结果是什么？

lyy：到最后应该是就是达到说我们基本上达到是我们想要的那个最佳目标、最高目标的那个层次，所以就基本上达到了说我们想要的结果。所以当时第一场比赛下来，自我感觉就包括队员们都觉得不错，因为我们就是貌似把这样的一场谈判，把结果谈好了这样的一种感觉。

6.通过本次谈判你的收获是什么？

lyy：感觉非常的刺激，因为比照之前上一届比赛的那种形式可能就会比较普通吧，没有像这

次那么的出色精彩，其实也是比较考验人的，当时感觉准备比赛还是挺担心的，感觉说不知道会面对什么样的一些应对的情况，怕准备的不好，在谈判桌上表演、表现的不好。因为之前没有接触过面对面跟不认识的这样的一些朋友来进行这样的一个商业性的实操性非常强的一种谈判，并且谈判桌也非常的正式，包括说我们怎样去准备，接触谈判是什么，然后谈判应该怎样去推进，比赛下来都有一个完整的过程，就如果说没有这次比赛，估计没有这样一个完整的一个准备跟实战的机会，所以很难得、很宝贵。

7.谈判中你感觉的不足有什么？

lyy：因为是第一个开场，也不熟悉场地原因，而且是当时比赛就是开幕会完毕后过去说比赛的场地，然后当时过去了也没有想到说我们居然换成了另外的一方的一个身份要开始谈判，因为资料都是事先准备好的，所以我们就是我们当时就是以为我们要过去当王厂长这边，然后包括资料的准备顺序怎么样、怎么样一些事情都已经准备好了，然后很多因素造成了当时开场比较紧促时间比较紧促，然后人员又没有能够及时的安排好，其实开场的时候上用了不少的时间，这对我方留给对方或者是评委的印象其实是都非常不利的，所以当时就觉得这开场就不好了，所以接下来可能就是会多多少少是有些紧张或者怎么样，包括说真正进入了开场了资料都还很乱，所以没有准备好当时就是感觉特别不好，然后接下来就好像还是有点慌，但是还是要让自己尽量的稳定下来进入谈判的一种氛围当中。常说第一印象给人非常重要，所以我觉得开场给人的印象就不好，所以接下来可能要说很花费很大的力气才能演绎出真正的我们团队的这样一些准备，以及精神面貌之类的，包括说比赛过程中觉得说有点像是在过于迅速的一些推进议题，然后又不断的打断对方，所以觉得说从礼仪上来讲是不大合适的。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

lyy：易拉宝挺好看的，当时在会场那边也跟易拉宝那边合了很多照片就觉得这个组委会特别的用心，进行的一个很好的布置还能给我们合照留念，所以觉得特别好。开幕式不错，好像就是开了一个会，然后自己也是一种参会者这样的一种身份参与进来，觉得说挺好，包括说，准备的一些歌舞表演都很出彩。场地引导做的不好，首先找过去对于我们说珠海这边专门飞过去北京，然后我们在北京就过去礼堂那边就找了很久都找不到，然后匆匆忙忙地参加开幕式，然后最后那个好了以后匆匆忙忙过去比赛那边也是就是一直找不到，所以也从一定程度上拖延了那个我们到会议室那边整理好材料，或者说换成了美家身份这边的谈判这样的一个准备时长都有受到了一定的影响。

9.你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

lyy：因为比赛安排在暑假，然后大家都没有一个说特别能够聚在一起的一些时间跟空间，所以当时准备材料其实是特别困难的，但是我们还是进行微信通话跟开会这样的一些形式，最后完成这样的一份策划书，虽然说不是很优秀，但是已经觉得在一些非常有限的时空这样的一些

条件下大家集体完全了这样的一份策划，还是觉得特别的、不容易的当时。其他方面觉得都还挺 OK 的吧，挺好的，挺满意的。因为毕竟是第一个参加的国赛，当时也是就是有想法说挺好的，而且是特别在我们的首都这边举办，特别是开幕会的开幕式也特别的震撼，所以当时觉得的特别好。

10.为了更好举办大赛你有什么建议？

ZSG:你可能也参加过其他的比赛，或者可能看过或者接触过其他的比赛。那么为了我们更好的举办大赛你有什么样的建议。

lyy: 因为说比赛的场地是在首都经贸大学，然后我们从珠海过去也是长途跋涉，这个场地对我们来说也就是不大熟悉的一个场地，所以其实这些情况也还能理解了。谈判类的比赛，特别是像这样一种表演式谈判可以说是第一次接触也比较新鲜，当然也包括了说我们不知道怎样去面对这样的一场比赛。整个活动都是特别挺好的，觉得选材方面也是特别的多种多样，但是材料可能就是觉得说在准备的时候，还是稍微的查资料的时候还是在网上查得到蛮多东西的，所以觉得说关于材料这一块在以后的准备过程中是否应该更加的严谨，谨慎，应该组委会这边比较精心定制的一些题目，而不是我们在网上很容易就可以找到的一个原题这样子，当然题目这一块呢，当时如果不是这样的话，我们可能真的是无从下手，所以其实查资料这块也是体验了我们一个准备的一种态度和方法，因为当时都不知道怎么样去面对这些题目，所以也是有一个突破口，可以给我们提供在难度上面也是稍微的降低了一下这样子。总的来说还是觉得特别好的。

11.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

愿意

访谈 38（北方民族大学谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人：黄振龙

访谈时间：2018 年 3 月 5 日 20:00-21:00

访谈方式：微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

hzl：比赛信息是因为我们学校有一个创新创业学院，然后我们五个人全都是创新创业园里面商务谈判团队的成员，梅花老师发下来的比赛信息，每年都会有这种比赛，比赛信息是这么获得的。每年团队都会举办两次校级的面对面模拟谈判大赛，比赛选出来的两次比赛的第一名来参加国家级比赛然后出去交流，平时的话团队内部举办那个商谈培训，然后一届带一届老队员带新队员，然后像这种比赛的队员都是从团队里选出来的。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

hzl：谈判准备表的话我们使用了，包括我们做案例的时候，我们都是根据谈判准备表来的。我感觉这个谈判准备表就像写文章的提纲一样，然后一个案例到了手里，然后大概分析以后然后写出来一个大概的东西，然后根据这个东西来做案例，然后大家一起参与。这个东西非常好用的。然后我刚刚加入团队的时候，梅花教授就是这种指导指导我们按照这种方式走。我觉得这个谈判准备表就是有一点不好的地方就是毕竟这种算是比赛，比赛的话就是有评分，评委评分的标准，我认为应该从谈判准备表上走。比如说双方的谈判准备表应该在比赛之前交给评委分，然后评委根据谈判准备表上每一方的最高目标，最低目标以及厂商的综合表现来评分，然后这样的话我感觉就是评委的主观因素会降低不少，然后让评委更有依据，然后也是对双方队员一种临场发挥，或者是各方面的一种评分依据吧，我觉得还是这样比较好一点。我觉得就是咱这就是这种比赛吗，一是对评委评分更有标准，就是让这些真正有水平的人，然后可以按照他们赛前准备的那些来走，然后让评委也按照各个队伍那样准备的来走。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

hzl：这场谈判我记得还算比较清楚。很多东西都是在我们队伍预料之中，比如说谈判过程中的价格拉锯，因为这场不是那个价格吗，然后运输啊之类的。但是我觉得有两个情况和我们想的不一样，第一个就是我们的对手，他一直死死的掐住一个无关痛痒的东西，就像在辩论赛一样，就是一一直在这个用处不大的地方和我们纠缠好像就是如果我们这一个不给他一个明确的回答，然后就是我们占据了劣势一样，然后我感觉这样不怎么好，这样可能会显得你在谈判桌

上占据了一定的优势，但是我觉得这样会让你的对手或者是你的对面买家觉得你是一个很不友好，斤斤计较的人。还有就是在真正的商务谈判中两方在谈生意尽管你很想促成这笔生意，但是你一直追求自己的全面利益，一丁点儿都不放硬要显得你在谈判桌上很强势，就像在辩论赛一样，这个生意我觉得这肯定是砸了的。我觉得谈判就是应该两方和和气气的在谈生意，当然大部分谈判我觉得都应该是这样，一定不能有辩论赛的影子，否则谈判就不怎么实用了。第二个就是在第二场的时候，我们的对手居然一开始的报价就是我们一个很理想的报价，因为他一开始报出来的那个价格就是已经是达到我们的中间标准了，就是我们曾经设想过这个标准就是我们结束比赛的标准，然后这就让我们觉得对方根本没有真正理解这个案例，如果是真正做生意的话，我感觉对面儿会赔死。我觉得商务谈判还是要专业的知识，沟通谈判本身就是一个很大的范围，各个方面都会涉及比如政治、法律、商业各方面都会综合的这些都要了解，知识面窄了我感觉谈判是谈不好的。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

hzi: 首先我想评价一下我们的谈判对手。我感觉他们确实是很认真的在对待这次比赛，可以说案例的方方面面都涉及到了，就是比如说运输这些平常的，还有在外面在开展一个。别的利益的东西，比如说我们帮他办个展览或者是什么东西，很不错的对手，随机应变能力也很不错，但是我认为如果是真正的在和一个公司谈判的话，他们可能不会成功，因为我印象很深的就是对方主谈在谈判的过程中，因为几次谈判的小僵局而表现出的那种气势凌人，甚至有点不屑，好像我们不接受他们提出的条件就是我们不懂一样，我觉得这样是不好的，毕竟我们是在一个磋商的阶段，如果是真正的谈判的话，这样会为自己的公司带来或者自己这一方带来很大的损失。然后评价下我们的队员我们这次来北京总共六个队员，然后五个是谈判比赛的同学还有一个是来交流学习的学生，我感觉遇到他们很幸运，在学校的时候参加第二次校级谈判比赛的时候我们就一起努力，一起熟悉案例分析找材料，然后询问老师我记得有几天都弄到了十一点，非常感激遇到这么一群志同道合的人，另外的话，这次比赛拿这个成绩我不怎么满意，不过不是因为我们的队员错误在我，因为第二场的时候我没有掌握好全局，对对方的态度影响了心态，因为几次他就是往后靠背或者是干嘛的，就是那种不屑，然后我就感觉影响了我的心态下场之后，我们都不怎么高兴，因为我们这次发挥已经注定拿不了好的名次了，不过大家在晚上吃饭的时候都想开了，无论如何都还要继续，就是来北京即使比赛也是来交流也是来增长见识了吗，然后拿不了好的名次还是我们本身的能力不强，然后我们回去继续在团队里然后回去继续锻炼，来年我们一定还会再来，再参加。

5.你们的谈判结果是什么？

hzi: 谈判结果具体的多少，我记不清楚了，但是我记得对方给的报价和就是我们的理想价格。然后我们一直也没有纠缠价格，只能在价格方面就是那种就是意思意思啊，评委看一下的那种

意思就是很小的啦，拉锯一下剩余的谈判时间，我们就是一直在再谈下运输方式了保险了，法律条款之类的东西，也可能就是因为这个原因评委认为我们跑题偏题了，所以我们两方分数都比较低。另外我觉得我们本次谈判也可以说是很成功的，如果对方是真正的在做一个项目，综合考虑双方这样的谈判，结果也是对谁都好，并且我方在长期合作，这一块是很占优势的，因为我们处理了很多的法律问题，我认为谈判很重要的一点就是在于政治问题和法律问题，因为谈判基本上很多涉及的都是国与国之间，跨国公司之间，然后这个案例不涉及政治，但是我觉得法律条文真的很重要，所以我们在法律方面很重视，你们如果真正来谈判了，本质上就是希望长期合作，长期合作就要有很清晰的约束条文在谈判方面，很多都是跨国跨境的公司两个地区的法律肯定不一样，不重视法律问题肯定会吃大亏的，这些都需要熟悉法律运用法律，这样不仅是为了保护自己也是为了对方也是为了长期而稳定的合作。

6.通过本次谈判你的收获是什么？

hzi: 我感觉就是我在学校因为我在这个团队里两年了，我也进行了很多，就是这种模拟谈判就当过评委，我感觉就是我们在谈判中间基本上就是很平常往那一坐，然后就是因为很熟悉也分析过了，然后就是那种和和气气的就谈下来了。收货的话，收获肯定很大，说这个的话，其实真的要感谢这个沟通谈判委员会，这个比赛我已经参加两年了，第一年是在杭州浙江财经大学，第二年在北京，然后因为行万里路，读万卷书嘛，见识本身就是知识，然后这次来北京，一方面的话就是我们见识了不同的队伍的高超技艺，就是确实人家谈判确实很强，最后一场决赛就是最后决一等奖的一二三名的时候我全场都在，我感觉他们真的很强，然后另一方面的话就是在首都经贸大学观察了大家的生活，感受到了不一样的大学，然后让我们所有人都对未来充满了期待，我们有好多人都准备考研去北京的，还有就是我们通过与别的队伍的交流，结交了不少的朋友，例如就是北京交通大学还有宿州学院的，然后也顺便了解了他们学校关于商务谈判，这一块儿建设的模式，因为我们出去比赛也是为了学习的经验，回来建设自己的建设自己的团队，比如说你就是学习了他们校内谈判比赛的举办方式，然后中间遇到的困难交流了一些，还有我记得就是专业知识啊，我们还交流的几个学习的学习交流的网站就是商务谈判这一块儿的，然后这些对我们回我们北方民族大学以后就是建设完善我们的商务谈判团队有很大的用处，就是我还是希望这种比赛越来越多，越来越好。如果有条件的话，我觉得一以前梅花教授也说过，然后如果有条件的话 2018 年的这个国泰安杯我都想在我们学校举行，然后让全国高校相聚在银川，因为一带一路也是过银川的，银川现在建设的也挺好，一起感受宁夏风情感受一带一路的魅力。

7.谈判中你感觉的不足有什么？

hzi: 我感觉最不足的地方就是我本身的原因就是被对方影响情绪了，然后就是有点儿乱了阵脚的感觉，还有一个就是很明显的就是好像是第二场，就是双方整场谈判都不在一个点上。然

后我们认为很重要的问题，对方并不这么认为，然后这样就导致谈判完成结束了，让我们感觉很不舒服，准备的没有用上感觉总是差了一点东西也多了一点东西，然后就是差了那么一点点儿就是我们预想的谈判的感觉，多了一点儿就是那些不必要的优惠条件，因为那些真的是就是画蛇添足的感觉，然后还有就是我作为主谈被影响了情绪，这个问题在我个人，但是我觉得谈判桌上不应该有辩论赛的风格，辩论赛的那种唇枪舌剑，还有那种气势上的压倒性，我感觉在这种谈判上不怎么应该出现，谈判我觉得大部分谈判啊，除了那种政治的都是应该和和气气的，然后考虑好自身公司的条件取得双方都满意的结果，这样对你也好对我也好，这样项目生意继续下去，你想如果一方占据了所有的好处那么接下来等合同结束了，或者说人家压根儿就给你小鞋穿就不跟你做生意，就算你这个谈判成了你也没办法影响也没办法继续下去合作是吧，然后也影响公司前途的发展也影响名誉。还有一个不足的地方就是我觉得这个谈判的话就是，咱这一次大比赛，我突然想起来了，就是应该这个对手之间我觉得随机分配的话应该再细化一点。当然我也知道组织这么一场规模宏大的比赛不容易，下午已经在非常用心用力的在弄这些了，出现这种就是实力上的偏差，可能我们比较弱对方比较强，不可避免。而且来本次来北京比赛的同学都是通过上交策划出来选拔出来的，可能有的谈判队伍在此之前根本没有进行过实际的面对面对谈判的经验，但是我觉得下年可以的话，每个高校录制你在本校本地区实际谈判的视频，然后通过谈判的风格以及专业水平由北京就是比赛所在的那个城市的评委赛务组来选拔，根据视频还有策划书这两个方面来选拔出那些最切合实际的谈判队伍，让这些队伍来北京继续竞争，这是我的想法可能不太成熟。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

hzl: 除了我感觉印象深刻的除了是我们五个人六个人在北京，趁空闲时间玩儿了一下就是见识了那些别的大学以及北京的文化之类的，我感觉还有印象深刻的就是本次比赛的规模以及会务组的用心程度，我感觉比去年在浙江财经大学好的多，因为本次比赛比浙江上次比赛真的很好太多了，那个大赛的味道又浓了很多，以前参加的我们参加的校内的，还有区级的都是小小的，就是一个会议室就行了，然后没有那么正式啊，我感觉还是这样越正式越好，大家都是抱着专业交流的心来的，超越生活才是理论交流的最好地方越正式越好，比如说下午在下午比赛的时候，一进大厅，大家都穿着正装然后整整齐齐的，有的在看书，有的在合影留念，有的在与别的学校交流，我感觉这样真的很不错，还有就是我感觉还没有把比赛安排那么很紧很紧，让我们有时间去北京转一转，然后北京是首都吗，首都就是首都感受到的文化气温很不一样，而且在首都经贸大学，我们找了一个就是在那个学校的同学，然后他们带我们参观了他们的教室图书馆还有研究生院呢，这些我感觉都挺好的，长见识就是长知识，而且交了一个朋友。而且会务组很贴心，最后一天，我们是提着行李去的现场，然后工作人员很好的帮我们找了一个放行李的地方，并且让我们休息，会务组真的很不错。

9.你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

hzi: 首先我觉得谈判场地，我前面也说了做得很棒，非常正规，然后值得以后办比赛，包括我们各个学校代办区级的比赛，我们都知道去学习借鉴其中有一点就是那种在等候大厅的时候，还有就是有很多的书，。然后我觉得很好，大家在等候的时候也可以看会儿书，因为像这种谈判类的专业类图书，一般不会那么集中的，我们在图书馆虽然有但是没那么集中，而且大部分都是本次评委老师参与编排的书籍，还有就是休息室的设置都很好，然后休息室我们认识宿州学院除了在比赛就是在休息室里，因为休息是一个空间，然后我们就一起在那儿交流一下办团队的经验之类的。其次就是案例的话，我记得好像这次比赛总共五个案例，只给我们发了三个剩余两个事到跟前再发我觉得这样设置的不怎么合理，可能三五组考虑的比较多，但是我觉得既然双方来谈判了肯定我代表我自己的公司来谈判，我肯定对我自己的公司非常熟悉，不可能说，第二天我就谈判了，我第一天夜里我才知道我的公司什么情况呢，对吧，我感觉这你也不是考察队伍的应急能力而是画蛇添足了，当然我接触的肯定没有三五组接触的多，你们考虑的可能更多一些还有就是案例本身的话，我觉得都是很好的案例，尤其是最后一个案例是一个很出名的国际案例，虽然由于种种原因，我们没有参加到最后的决赛，但是我非常喜欢最后一个案例，很有深度。还有就是赛制的安排，我感觉还是不错的，双方可以交换买卖双方进行谈判，这样至少可以保证每个人都切实了解到我在这一方和我在对方的处境，这样我在本方的时候也相当一个换位思考，我在站在这一方和他们谈的时候也因为换位思考过了，考虑的肯定就很全面了，然后时间安排的话，我觉得还是有点儿紧张，毕竟很多队伍都是来自全国各地，来北京一方面是可以感受一下北京文化看下北京大学，但是照现在这个时间来看的话，那就是我们的时间。不怎么可能，但是可以理解，毕竟四十八个队伍比赛规模太庞大了，这么多评委老师不可能因为大家想多逛逛就耽误很多时间已经很不错啦。奖项设置的话，我觉得突出的一点就是无论如何都有三等奖，我觉得值还是值得提倡的，毕竟大家不远万里来到北京，什么都没有得到就回去真的不怎么好，但是我认为在一等奖里的三名应该更加明显一点儿有点儿区分度，这样让大家感觉更有奔头一点儿吧。活动安排的话，我觉得有点太单一了，我在这儿提个建议，如果可以我希望就是赛制的时间拉长一点，赛务组统一安排各个队伍结合去周边地区看看，可以一起带领大家去北京大学、天安门之类的地方，一是让这些队伍和队伍之间交流，比赛的话不仅是为了比赛也是为了同类的人来交流一下经验吧，给每个参赛的参加来北京参加本次比赛的人留下不一样的记忆，当然，这些都是自愿的就是比完决赛完了之后可以自愿参加。

10.为了更好举办大赛你有什么建议？

ZSG:你可能也参加过其他的比赛，或者可能看过或者接触过其他的比赛。那么为了我们更好的举办大赛你有什么样的建议。

hzi: 建议的话，我觉得的话就是赛务组，没必要全部都安排着，比如说这次前两天就是会务

组安排比赛后面两天就可以放开了，就是也算到这个活动的时间内让他们自由结合，然后会务组没必要全部人都要去，这样的话太浪费人力了，然后这样的话，大家多一点交流的时间，我感觉这样交流是很好的。还有的话就是我之前说的那个谈判准备表就是在谈判的时候就是每个队伍应该按照这个走，然后就是在谈判开始的时候，评委老师会拿着这个当评分标准去用。还有就是咱既然是一年一度的大比赛啊，我觉得两天的时间确实有点短，应该长一点儿是吧，这都第几届了，我觉得下一届应该加长一点时间再长一点。我觉得老师你说的那个就是按我们这边话说就是那个饭局聚会的话很有必要。因为你看我们现在比赛的话就是比完赛就各回各家了，队伍交流交流了，但是我和评委或者和那些老师完全没有交流的机会，我觉得举行一个那种比较正式的晚会，然后每个人交个几百块钱是吧，咱找一个大的酒店，按照人家那种晚会的晚餐的那种规格，然后大家随便随意走动和老师交流一点儿老师在这种场合下可能会比我觉得肯定会比那个在讲台上哪个地方会放松一点儿，也更愿意和我们这些学生来交流，学生和老师的交流我觉得在这次比赛根本没有提现出来，至少我没有接触到，因为我觉得可能老师之间会有交流，然后我记得上次在浙江财经大学的时候是平行的，学生比你们学生的，老师去参加老师的交流会。我觉得本届原以为这次会有学生之间的和老师之间的互动交流来着然后结果没有。可能是那个首都经贸大学，因为是一个比较有名的大学，然后很多比赛交流啦都在他那种大学，所以我觉得夏天在我们北方民族大学办就比较好，我们北方民族大学就是没有多少的比赛，然后来的话，可以因为我们有创业学院然后经费的话，还有就是人员的话各种安排都是很松散的时间赛制完全可以拉长，这些东西完全可以满足包括银川，现在的发展程度都已经完全可以满足了，毕竟一线城市省会城市。

11.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流？

愿意

访谈 39（临沂大学谈判队）

访谈人： 张守刚

被访谈人： 简佳

访谈时间：2018 年 2 月 3 日 16:00-17:00

访谈方式： 微信“按住说话”转换成文字

1.你们队伍是如何组建的？

jj：当时我们的商务谈判郑敏老师知道这个消息之后给我发了，就是说如果同学们愿意参加的话就先自行组队，然后我们班上出了几只五人一组的队伍，然后工商出了几个五人一组的队伍，然后一起进行了一个案例模仿进行一个模拟谈判，就从我们这些队伍里面挑出来了这些人。

2.你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

jj：之前选拔赛的时候要写那个蓝太阳的案例分析，然后我们是大家分工合作，每个人挑选自己最熟悉的那一模块，然后去每人完成自己的部分，然后组合在一起。最后那个确定我们进入了决赛的时候，然后我们就开始实战准备，充分的利用了那个谈判模拟准备表，因为那个是我们比较就是说对大赛的一个可靠的一个信息了，然后就根据那个来的。我确定进入决赛之后，我们就两队人互相站在不同的角度对对方去进行模拟谈判，然后老师对我们的表现以及在其中的一些问题提出，然后我们再进行改正。

3.谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

jj：我们这个在模拟的时候，在谈判的条件以及愿意达成的这个节奏上会进行的比较缓慢，不会像我们在遇到江西财经大学时时特别大的感觉就是他们是有一种极力促成这个交易谈成而且会让步也会相对来说比我们预料中的更容易一些。

4.你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

jj：对手的表现我觉得很棒，准备的非常充分，一亮出来那个准备的小礼物还有他们准备的公司介绍简册就可以看出他们的精心准备了。然后再一个是他们的逻辑清楚，条理清晰，和之前遇到的对手不同，是把谈判分成几部分一条条来的。我们队伍之前也是做了很多准备，预测了很多对手的不同反应然后准备了几套方案。大家各自有自己擅长的部分，我觉得应该算分工明确，紧密合作吧。比如修法学的作为法律顾问，修会计的做会计那部分。

5.你们的谈判结果是什么？

jj：我们最终的成交是采用的分批次交货，第一次是满足他们的交货期 2018 年三月前交换，5.3 美元*2 万码，第二次是 5 美元*3 万码。

6.通过本次谈判你的收获是什么？

jj: 准备谈判的时候我们老师给我们推荐了一些书籍,然后在那些书里面就是让我对商务谈判这个有了一个新的认识,以前是没有接触到的一个领域吧,然后在一个是和对手模拟谈判的时候这样一个抗衡性的一个博弈的过程吧,然后我就有一个对于一些商务谈判的礼仪呀,以及技巧和策略上有了更多的认识和实战性的体验和经历了。然后我觉得最大的收获应该是对商务谈判这个领域的体验以及认识这个是最大的收获了。

7.谈判中你感觉的不足有什么?

jj: 我觉得在谈判中就是有可能在团队配合协调上可能有所欠缺,在一个是说话上言语表达有所急切,很多时候可能会出现抢话的这种问题。

8.整个活动中你印象最深刻的事是什么?

jj: 印象深刻的事情应该就是在确定我们出现之后,我们那天晚上就准备熬夜准备之后的案例了,就是 234,我们事先准备说好好的准备二,然后准备三先看看后续结果如何,所以那天晚上是忙到了大概有凌晨三点多吧,然后老师和我们一起在那里讨论以及想些对策,然后有不懂的问题就随时找外援找老师们问问一些专业的术语之类的,然后问问实际的情况是什么样子的查不到的资料,就这样处理的。

9.你对谈判的场地,案例,赛制,奖项设置,活动安排有什么评价?

jj: 我觉得这个比赛的其他部分都还好,就是赛制上我觉得很赶很仓促,就是我们会忙不过来,我们只知道案例一和案例五,那如果说出现之后案例 234,就不会再很很赶很短的时间内去做准备,这个就是有一点照顾不过来的感觉。就我们之前能有那么长的时间在学校在假期做准备,但是只能做一五的准备,那至于晋级赛里面的 234,我们就只能在那个当天晚上去做准备,这个就觉得有一点点时间太紧张了。我觉得如果可以以后改善的话是不是可以就是在出现之后,然后划分小组,然后你们在当天上午拿到之后临时准备一两个小时或者是半个小时就是看大家临场反应,然后大家统一这样子的时间准备统一进行比较,我觉得会更考验一下临场发挥吧。

10.为了更好举办大赛你有什么建议?

ZSG:你可能也参加过其他的比赛,或者可能看过或者接触过其他的比赛。那么为了我们更好的举办大赛你有什么样的建议。

jj: 其实我个人对于他们老师们之间进行学术交流还是很感兴趣的,我觉得如果下次有机会的话是不是参赛的学生们能不能就是有一两个或者怎么样可以去听一听我觉得这个应该会启发很大吧。

11.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流?

愿意

访谈 40（西安工业大学北方信息工程学院指导老师）

访谈人： 张守刚

被访谈人： 关娜

访谈时间： 2018 年 1 月 26 日 16:30-17:30

访谈方式： 微信“按住说话”转换成文字

1.对学生总体表现的评价？

zsg: 关老师，我现在正在整理 A 教室谈判录像，我核对一下，您在 A 教室参加了评委工作共有八场。那么第二天上午您又参加了几场比赛？请您就学生的总体的表现做一个评价。

Gn: 我只是第一天担任了评委。我看到基本上每个学校的状态都非常好，比如说服装啊，还有刚开始的寒暄打招呼都非常正规。就开局这一点，其实我觉得刚开始我还挺出乎意料的。还有就是谈判过程中呢，基本上每一队的主谈和副谈吧，参与程度都非常高，而且在谈判学理论知识的运用上也是比较得当的。这还有呢就是第一天我看到咱们这个评分标准，还有一些评审要求的时候呢，我还是觉得非常的中正，而且非常的正式、规范。

2.对评审团的建议？

zsg: 现在这个评审团由三人构成。那么这个评审团人员的构成的，结构数量以及评审意见磋商方面，你还有什么样的建议。

Gn: 评审就是评委，从人数上说呢，既不是太少，也不是太多，我觉得挺合适的。因为会比较容易出现结果。再一个呢就是我一点儿建议吧，就是在这个评委的设置上面呢，我觉得评委和他们所带队伍都应该尽量的避开，或者是穿插交错进行比较好。

3.参赛学生下一步提高应该做什么工作？

zsg: 第三个问题，站在一个指导老师的角度，就整体看我们学生的比赛。你觉得如果让学生下一步去提高，那么他们应该做些什么样的工作？指学生应该做什么样的工作。因为咱们那个环节因为没有时间，没有给学生做一个评审意见。

Gn: 你要说是学生怎么去提高的话，我觉得咱们发放这个录像就是一个很好的学习提高方式。因为其他层面上，学生也很难接触到他们可以借鉴的一些资料或者是一些合适的材料。主要还是要接触我们刚才所说的那个有声有图的资料，以及谈判前，每个队伍他们共同的一些准备性的东西，或者说他们的提纲。这个和最后的结果对应起来，每个学校的学生可能都会有对照，能比较好的去评判和发现自己的队伍的问题。

zsg: 非常好的建议，我们也正在整理完了以后发给学生这个录像。然后呢，我们再找一些好

的，不好的，然后在分享出来。以及想在针对这个谈判案例做一些他们结合他们录像做一些专业的点评，比如学生对这个贸易术语的这种理解千差万别，以及我们的这个实务层面，具体这种丝绸谈判如何开展。

Gn: 我觉得你刚才说的这几点都挺完备的，考虑得挺周全的。最后总决赛的时候评委老师做了一个分析，学生在听过之后，反正我这边儿的学生觉得是非常认可的。

4.作为评审，您的收获是什么？

Gn: 在评审过程中我觉得最大的收获应该就是，因为我不评审自己的学生，然后我就说我看到别的学校学生的直观的表现。包括我在这个的过程中，我听他们说和看他们的那种表现。有的组呢，甚至会用一些特别小的那种技巧啊，有时候我会觉得这一点我好像在指导学生过程中没有发现或者说没有使用，也没有把它告诉给我的学生，所以这也是我学习的一个过程。我在第一天结束之后我跟我的学生也去分享过这样的一个感悟，也会帮助我的学生提供一些有效的建议吧。

另一个方面呢，确实是在评审过程中接触到的其他的两位老师，其中我那一组呢，包括有一位女老师她相对来说比较健谈，那个男老师呢相对话少，但是他每次能够说的很到位。所以在这个过程中，大家观点上互相借鉴，互相采纳吧，然后最终我们组还挺好的，到最后反正都是可以得到非常一致的观点和认可度。

5.自己作为评审有什么样的不足？

Gn: 对于我个人而言，我主要是教这个课程，就是一个纯老师版本的。所以缺乏经验就是主要问题，尤其是缺乏像你们经常有这种实战性的经验，这个问题我觉得算是比还挺严重的问题吧，呵呵。

zsg: 关于这个评审老师本身的数量和质量的问题，我有一个总的想法，当然我们如果能够请一些非常知名的、这个领域里面很权威的一些人包括企业人士那是最好。不过有另外一个问题，好的东西始终是别人的，我们这些老师本身从事谈判这个教学的老师，能不能通过参与谈判评审，能够通过这个活动本身能够提高，我觉得这个也是很有价值的事。

Gn: 你说这点我也挺认同的啊，就是在这个评审过程中我就学到了很多啊，这不是谦虚，也不是说一些空话，真的是这样，评审中看到这么多队伍和我们学校的这个风格、思路啊，都不太一样，这也是一个学习。然后就是能开眼界吧，每一场我都会借鉴经验引入到下一场里面去，逐渐的我就发现，我觉得我学到了挺多，然后我还懂得了一些东西。就基本上到两三场以后吧，我底气就越来越多了，就觉得有一些东西是可以看出来，可以直接感受到的。向您说这个从企业请人呢，因为我在别的学校呢，也参加过这种评审啊，就是比如说某些大赛的那种评审。有的就会请那个企业人士，但他们有时候呢也出现有一个问题，就是会在这个评价时呢，更注重的是实际上的效果，而不太会去注重学生的这个表现力以及在这个过程中运用

的某些谈判技巧性的问题啊，所以我觉得，可能说我觉得各有利弊吧。

6.整个活动中你印象最深刻的事是什么？

Gn：你现在问我呢，我就脑子就闪而过有几个画面吧。我现在想起来的，从前往后吧，从刚开始看到这个大赛，15年的时候，我好像错过了咱们那个大赛，这次看到就是之后，我就看上面联系老师是国亮老师，还有那个袁老师。国亮老师挺熟的，她是我们总校那边儿的。当我有一些对大赛的问题，就去问他们吧，我觉得反正每次我问的一些问题啊，那边都能给我特别细致的解答。这样子，然后我就觉得，那，这次还挺好。

还能想起来的，咱们这次比赛环节设置确实非常紧凑。尤其是刚开始的那一轮的对抗、交换对抗特别紧，而学生呢，也基本上刚一上场就面临这么紧张的一个节奏，他们内心有时候也真的是很紧张，第一天任务下来呢，大家都会觉得有一点点那种虚脱的感觉，就这，到了晚上的时候，他们自己练到了半夜，我觉得回想他们那时的状态，我到现在都感动，我都会记得特别深刻。

再有一点印象比较深的，就是咱们那个中间时间，也就稍微有一点休息时间，大概五分钟，在大厅就看到杨震老师，我见到好多回过来过去的非常匆忙，然后偶尔有人有些事情要咨询他的话，他还会停下来，然后跟大家去说解释一会。我觉得就是整个这个比赛给人的感觉就是非常可亲，而且呢安排的相对来说也是非常的合理。在最后呢，从这个比赛结果上面看，确实在每次给分数啊，评审团给分数最后的评价公平公正，那是绝对做到了这一点，这是我的感受啊。

zsg：我也分享一下我的感受，当时我们的制定这个游戏规则的时候，我自己在设想，如果我是这一个学生，从第一轮真到拿到冠军啊，或者能冲到前三，这个太难了，这不仅仅是这种智力的较量，而且是一个体力的角逐，是种鏖战太辛苦了，要打这么多的环节，能进入前三名的确实不容易，这个游戏规则制定出来以后呢，我也在想这个人这个东西任何人都很难操作。因为经过这种鏖战之后啊，能走出来的学生呢，绝对是非常优秀的，那么事实上也证明了这一点。

7.跟您的学生对比评价您的学生表现以及分享一下指导老师经验？

Gn：作为指导老师呢，说实话他们比赛的环节，我只看到了最终走向大礼堂的最后的决赛。最前面我们学生的表现呢，我基本上都没有接触。只是听学生们偶尔的说一说他们中间的一些小亮点，但是我觉得整体上，我对他们的指导来说的话主要是在知识点上以及在谈判技巧的运用上面。在一些最基本的一些知识层面讲解，我给他们的主要是这些方面的一些知识。但是他们也最后反馈就是这些东西，他们在这个谈判过程中的他们用到了。

但是作为指导老师来说，我觉得给他们这个知识点以及整体思维的把握，以及遇到某一些特殊性的问题或者比如说到僵局的时候怎么去处理给他几个方法。然后，这样可能对他们在思维的这个开拓发散过程中。会有一定的基础平台的这种帮助吧。

8.你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

Gn: 案例方面呢,我觉得设置还是挺好的,从易到难,然后再到相对来说的一个回归,能够考察全面。再从这个场地上面呢,我还是觉得北京离西安吧,稍微远了一点点哈,这是我自己的一小感觉吧。然后那个其他项,场地教室啊什么的,这些我倒没有什么其他意见,我觉得挺好的。

提一个小小的问题吧,我们当时在找这个酒店时,我就按照咱们那个地图去在网上去找的,因为我们学校给的这个住宿经费不多,所以当时我没有选择住咱们安排的那个。我就在那个学校门口那边自己找的,然后我是在学校另外一个大门儿附近找的,我以为一进门儿呢,就可以直接走过去了,后来我们第二天走的时候才发现原来那个门是不开的。后来等于我们绕了一个大圈才绕到后面比赛的那个场地的。

zsg: 是个问题,因为这个场地不太熟悉老师,学生都要来回奔波,其实住到学校,哪怕其实对学生来讲不要求什么档次级别很高,主要是能够便利就行,这个我们也会将来考虑。

9.你是否同意将访谈内容在你审核后发布到学生群、教师群里供大家交流?

可以呀,完全没有问题啊,你问我这些问题,我觉得都挺好的,我也是把我真实的想法说出来了,供大家学习参考吧。

附录 1-访谈提纲（学生）

从录像上看，你们的队员依次是.....， 你们队伍是如何组建的？

你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？（是否还保留了如有，就提供给我。）

谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

你如何评价你的谈判队员和谈判对手？

你们的谈判结果是什么？

你们谈判中问卷完成情况是什么？

通过本次谈判你的收获是什么？

谈判中你感觉的不足有什么？

整个活动中你印象最深刻的事是什么？

你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

你对谈判组织活动有什么样的建议？

你是否同意将访谈内容在你审核后发布到教师群里供大家交流？

附录 2-访谈提纲（指导教师）

看完录像上后，你如何评价你们队员以及对方队员的表现？

你们如何准备谈判的，你们是否使用了我们准备的“谈判准备表”？

谈判过程与你们设想的情况有什么是一致的，什么是不一致的？

通过本次谈判你的收获是什么？

谈判中你感觉的不足有什么？

整个活动中你印象最深刻的事是什么？

你对谈判的场地，案例，赛制，奖项设置，活动安排有什么评价？

对新举办的大赛有什么建议和意见？

附录 3-案例丝绸销售的谈判

一、背景介绍

中国是丝绸的故乡，丝绸是中国传统外向型的出口产品，目前中国是世界上最大的丝绸生产国和出口国。但近年来印度、泰国等周边国家蚕丝绸业快速发展，我国丝绸产品陈旧，价格和品质都得不到有效提升等因素使得丝绸企业的生存面临着挑战。为改变这一不利状况，绍兴丝绸厂决定以新的产品开辟新的市场，向欧美高端市场进军。在经过一番周密的市场调研，获取了对市场价格和消费者需求方面的信息之后，绍兴丝绸厂开始小批量地生产各种不同花色和图案的丝绸产品。产品的图案根据不同文化、习惯和品味设计，力求满足高端人群的需求。

二、前期谈判

在一个凉爽的秋天，一个名为爱德华·尼古拉的美国商人来到了绍兴丝绸厂。该厂的范厂长在厂里的样品展览室接待了他。尼古拉仔细研究完展览室的样品后，脸上露出了满意的神色。这时，他突然转向范厂长并提出他打算预定其中的 7 种款式，他的报价是每码 3.5 美元。听到尼古拉的报价范厂长并没有做出正面回答，而是报出了同类产品在意大利、法国和欧洲其他国家以及美国的价格之后，他才报出了 5.36 美元的价格。

听到这个价格尼古拉大叫起来，他说，5.36 美元是香港的零售价格，如果他以此价格成交，它的老板一定要骂他笨蛋。范厂长信心十足地回答说，这个价格的确是香港的零售价格，但是目前香港市场上没有这样的货品。事实上，这个价格是产品的成本价，因为工厂所进的坯绸价格是 5 美元/码，印染加工费是每码 0.36 美元。而同类产品在欧洲市场上可以卖到每码 30 美元。范厂长进一步强调说，因为这是第一次与他做生意，建立友谊和关系是第一位的，因此他的报价是不赚钱的。

尼古拉不断提高自己的报价，从 4 美元到 4.2 美元，再到 4.3 美元，最后提到 4.6 美元。范厂长只是微笑不语，最后他让尼古拉再回去考虑考虑，并说中国有一句俗话，买卖不成友谊在。尼古拉没有多说什么就离开了。三天后，尼古拉发来电传，希望率代表团来绍兴与范厂长再做进一步交谈。

三、本次谈判目标

买方采购价格的上限是 7 美元/码，但首批采购数量超过 3 万码会有较大的市场风险。

卖方的边际利润是：4.80 美元/码×4 万码，如果成交数量少，单价相应要高。

四、模拟谈判的要求

每个参赛队需要完成买卖双方的谈判组织（人员合理配置与角色分工）、谈判方案的准备、谈判的主持与展开。

五、时间和地点

绍兴丝绸厂总部，某年 10 月

1. 全国最大规模的比赛

全国大学生商务谈判大赛参加比赛高校已基本覆盖全国各直辖市、省、自治区，参赛各类、各层次达高校超过 50 多所，参加 2019 年全国大学生商务谈判大赛总决赛人数超过 300 人，是国内该领域规模最大的商务谈判比赛。

2. 全国最专业的比赛

主办单位-全国经济管理院校工业技术学研究会沟通与谈判委员会（英文：China Communication and Negotiation Committee of Industrial Technology Society of Economic Management Colleges，简称：CCNC）成立于 2012 年 9 月，是根据我国沟通与谈判领域教学、科研和实践推广等相关学术与实务工作的需要而建立的专业性学术团队，由全国在该领域有影响力的知名高校的资深专家学者和企业高管精英等自愿组成，隶属于全国经济管理院校工业技术学研究会（国家一级学会、民政部注册登记、教育部主管，西安交通大学办公）。

3. 全国最具挑战的比赛

比赛从报名开始到最终进行全国总决赛要历时四个多月，经历策划准备、校内模拟谈判、区域赛、总决赛初赛、总决赛淘汰赛、总决赛冠亚季军赛的过程，是一次身心极大提升。比赛案例类型多样，涉及贸易谈判、跨国收购谈判、索赔谈判、招商谈判等是一次对所学知识的全方位实战。总决赛采用转换角度循环积分赛、神秘案例淘汰赛、冠亚季军赛全球直播赛等形式是对参赛选手谈判能力的综合检验。

大赛网站：全国大学生商务谈判大赛网（<http://www.negotiationchina.com>）

微信公众号：沟通与谈判交流



QQ: 1633766986 QQ 群号：140618595

联系人：袁老师（15339221362）