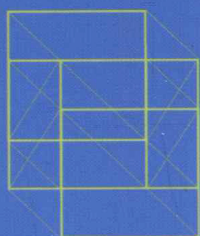
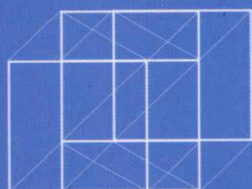


首都经济贸易大学工商管理系列教材



模拟商务谈判

(双语教程)

Bilingual Course of Simulation Business Negotiation

杨震 编著



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

首都经济贸易大学工商管理系列教材

模拟商务谈判

(双语教程)

Bilingual Course of Simulation Business Negotiation

杨震 编著



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

模拟商务谈判双语教程/杨震编著. —北京: 经济管理出版社, 2010. 9

ISBN 978 - 7 - 5096 - 1089 - 3

I. ①模… II. ①杨… III. ①贸易谈判—双语教学—高等学校—教材—汉、英 IV. ①F715.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 179285 号

出版发行: 经济管理出版社

北京市海淀区北蜂窝8号中雅大厦11层

电话: (010) 51915602 邮编: 100038

印刷: 三河市海波印务有限公司

经销: 新华书店

组稿编辑: 张 艳

责任编辑: 赵伟伟

技术编辑: 黄 铄

责任校对: 郭 佳

720mm × 1000mm/16

21.5 印张 421 千字

2010 年 11 月第 1 版

2010 年 11 月第 1 次印刷

定价: 39.00 元

书号: ISBN 978 - 7 - 5096 - 1089 - 3

· 版权所有 翻印必究 ·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部

负责调换。联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974 邮编: 100836

首都经济贸易大学工商管理系列教材

顾 问：柯文进 王稼琼 郑海航 黄津孚 高 闯

编委会主任：戚聿东

副主任：张梦霞

委 员：邹昭唏 吴冬梅 刘英骥 吴少平 宋克勤

张映红 汪秀英 李平生 于启武 赵慧军

赵 艳 蔡 红 张学平 余敬怀

总 序

大力推进教材建设 切实提高教学质量

伴随着经济全球化进程的加快，越来越多的中国企业认识到国际化经营的重要性和紧迫性，也感受到国际化经营带来的前所未有的压力。在国际化转型的过程中，一支优秀的国际化管理团队是必不可少的重要条件。

高等院校肩负着人才培养、科学研究和服务社会的使命，培养面向国际化的新型人才是高等院校义不容辞、责无旁贷的使命。国际化人才的培养是一项系统工程，而在该项系统工程的诸多要素中，编写与国际接轨的教材是其中的基础工程。首都经济贸易大学工商管理学院经过长期实践，在人才培养方面积累了较为丰富的经验。这套《首都经济贸易大学工商管理系列教材》就是由首都经济贸易大学工商管学院策划、编写的面向国际化人才培养目标的工商管理系列教材，它涵盖了工商管理学科的主干课程。本套教材具有以下几个特点：

第一，国际化视野。首都经济贸易大学工商管理学院长期与美国、法国以及日本等大学进行合作，每年互派多名教师进行教学、科研交流，这对于提升教师的国际化视野具有很大的帮助。本套教材的作者大都具有国外学习、研究的经历。他们比较了解世界各国实业界对工商管理人才





的需求变化趋势，比较熟悉世界各国工商管理教育的现状，具有比较开阔的国际化视野。

第二，国际化内容。本套教材的作者在广泛参考各国优秀教材的基础上，根据世界各国企业对工商管理人才需求的变化，组织教材编写，开发出适合国际化要求的教材。例如，许多教材都突出了国际化企业的管理理念、商务沟通以及竞争战略等内容，适应了国际化的教学需要。

第三，国际化教学方式。本套教材的作者在深入借鉴各国优秀教学方式、方法的基础上，根据工商管理专业的实际，采用国际化案例教学方法组织教材编写。本套教材包含了大量国际、国内企业的案例，可以供教师或学生进行案例教学或学习使用。

这套系列教材紧跟时代步伐，以提升学生国际化视野、培养学生国际化能力为目标，汇集了国际各相关领域的最新观点、内容、原理和方法，吸收了国内外教材的众多优点。既突出了中国国内的实际管理教学情况，又力求体现国际化的特点。本套教材既适合于全国各高等学校经济管理类专业的本科生使用，同时也可以成为管理实践第一线的各类管理人员系统学习管理理论的参考书。

我们诚挚地欢迎全国同行专家学者、广大学生和读者提出批语和指导意见。

首都经济贸易大学工商管理学院院长 戚聿东

2010年9月26日

目 录

导论	1
第一节 设计《模拟商务谈判》实验课堂的目的	1
第二节 组织实施《模拟商务谈判》的四个教学环节	1
第三节 三个等级的模拟谈判	2
第四节 模拟谈判现场展示	2

初级模拟：单项交易价格的谈判

第一章 谈判准备环节的知识要点	5
第一节 介绍谈判准备的一般过程	5
第二节 谈判目标的确定	7
第三节 谈判的有效准备	8
第四节 建立谈判团队	9
第五节 谈判计划的制订	9
第二章 提供谈判背景资料和宣布规则	19
第一节 初级模拟谈判贯彻重点	19
第二节 初级模拟背景资料（5套）	20
第三章 组织模拟谈判并完成现场拍摄	27
第一节 谈判中的四个要求	27
第二节 固定拍摄和移动拍摄	27
第四章 视频后期制作以及教师点评打分	29
第一节 评分依据	29
第二节 初级模拟谈判预案范例	29



第三节 现场记录表	35
第四节 教师点评谈判得失	35
第五节 模拟商务谈判的奥秘	36
第五章 知识扩展	37
第一节 优势谈判高手的个人特点	37
第二节 优势谈判高手的态度	39
第三节 优势谈判高手的信念	40
 中级模拟：谈判技能的运用	
第六章 谈判技能环节的知识要点	45
第一节 谈判力	45
第二节 谈判力的来源	47
第三节 谈判高手应具备的能力	48
第七章 提供谈判背景资料和宣布规则	53
第一节 中级模拟谈判贯彻重点	53
第二节 中级模拟背景资料（5套）	53
第八章 组织模拟谈判并完成现场拍摄	61
第一节 教师与学生之间的互动	61
第二节 中级模拟谈判预案范例	62
第九章 视频后期制作以及教师点评打分	77
第一节 如果是封闭式谈判，教师可作内部点评	77
第二节 如果是开放式谈判，教师可作公开点评	77
第十章 知识扩展	79
第一节 培养胜过对手的力量	79



第二节	造就优势谈判的驱动力	89
第三节	双赢谈判	92

高级模拟：克服谈判障碍

第十一章	谈判障碍环节的知识要点	99
第一节	谈判中的威胁	99
第二节	谈判中的僵局	100
第三节	克服谈判障碍的策略性手段	103
第十二章	提供谈判背景资料和宣布规则	105
第一节	公布高级模拟谈判的规则	105
第二节	高级模拟背景资料（6套）	105
第十三章	组织模拟谈判并完成现场拍摄	115
第一节	各代表队制作简介牌	115
第二节	学习和研讨	115
第三节	高级模拟谈判预案范例	116
第十四章	视频后期制作以及教师点评打分	123
第一节	练习礼仪	123
第二节	公布评分标准	123
第三节	进行正式谈判	124
第四节	现场接受专家点评	125
第十五章	知识扩展	127
第一节	美国人的谈判特点	127
第二节	非美国人的谈判特点	129
模拟商务谈判的教学交流		137



Instructions	1
1. Objective to Design “Simulation Business Negotiation” Class	1
2. The Four Links of the Experiments Class	1
3. Three Stages of the Simulation Negotiations	2
4. Presentation of Simulation Negotiation Site	2

Primary Simulation: Negotiation of Individual Transaction Price

Chapter 1 Knowledge Points for Negotiation Preparation	5
1.1 Introduction to the General Course of Negotiation Preparation	5
1.2 Purpose Setting	8
1.3 Effective Negotiation Preparation	10
1.4 Set up Negotiation Team	11
1.5 Set Negotiation Plan	11
Chapter 2 Provide Negotiation Background Information and Announce Rules	27
2.1 Main Points of Primary Simulation Negotiation to Be Carried Out	27
2.2 Background Information of Primary Simulation (5 cases)	28
Chapter 3 Organize Simulation Negotiation and Accomplish Site Photography	39
3.1 Four Requirements in Negotiating	39
3.2 Fixed and Moved Photography	39
Chapter 4 Later Video Production and Teacher's Assessment and Scoring	41
4.1 Scoring Considerations	41
4.2 Primary Simulation Negotiation Preplan Example	41
4.3 Site Record Sheet	50
4.4 Teacher Assesses Negotiation Success and Failure	50



4.5 The Secretes of Simulation Business Negotiation	51
Chapter 5 Extending of Knowledge	53
5.1 The Personal Characteristics of a Power Negotiator	53
5.2 The Attitudes of a Power Negotiator	56
5.3 The Beliefs of a Power Negotiator	58
 Intermediate Simulation: Application of Negotiation Skills	
Chapter 6 Knowledge Points for Negotiation Skills	63
6.1 Negotiation Power	63
6.2 Source of Negotiation Power	65
6.3 Abilities a Proficient Negotiator Shall Have	68
Chapter 7 Provide Negotiation Information and Announce Rules	73
7.1 Main Points to be Carried Out for Intermediate Simulation Negotiation	73
7.2 Background Information of Intermediate Simulation (5 cases)	73
Chapter 8 Organize Simulation Negotiation and Accomplish Site Photography	85
8.1 Reaction of between Student and Teacher	85
8.2 Intermediate Simulation Negotiation Preplan Example	86
Chapter 9 Anaphase Video Production and Teacher's Evaluation and Scoring	109
9.1 If Closed Type Negotiation, the Teacher Can Have an Internal Comment	109
9.2 If Open Type Negotiation, the Teacher Can Have an Open Comment	110
Chapter 10 Extending of Knowledge	111
10.1 Developing Power Over the Other Side	111
10.2 Negotiating Drives	125
10.3 Win-win Negotiating	130

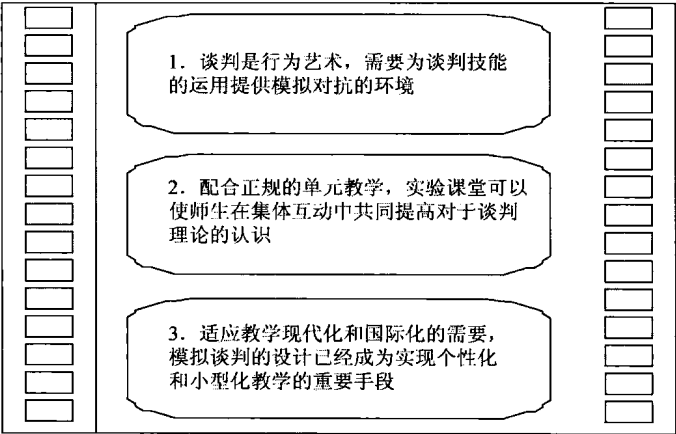


Senior Simulation: Overcome Negotiation Obstacles

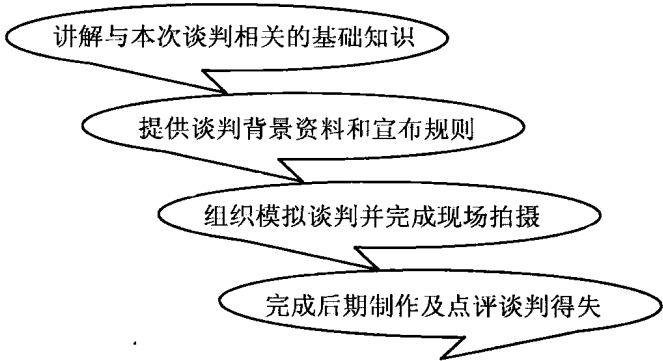
Chapter 11	Main Knowledge Points about Negotiation Obstacles	137
11.1	Threat in Negotiation	137
11.2	Deadlock in Negotiation	139
11.3	Tactic Means to Overcome Negotiation Obstacles	144
Chapter 12	Provide Negotiation Background Information and Announce Rules	145
12.1	Announce the Rules for Senior Simulation Negotiation	145
12.2	The Background Information of Senior Simulation (6 cases)	146
Chapter 13	Organize Simulation Negotiation and Complete Site Record	159
13.1	Every Delegate Makes Personal Introduction Board	159
13.2	Study and Discuss	159
13.3	Senior Simulation Negotiation Preplan Example	160
Chapter 14	Prophase Video Production and Teacher's Comment and Scoring	169
14.1	Practice Etiquettes	169
14.2	Publicize Assessment Criteria	169
14.3	Have Formal Negotiation	170
14.4	Accept the Comments of Experts on the Site	171
Chapter 15	Extending of Knowledge	173
15.1	Negotiating Characteristics of Americans	173
15.2	Negotiating Characteristics of Non-Americans	176
	Study Exchange of Simulation Business Negotiation	187
	参考文献	189
	后记	191

导论

第一节 设计《模拟商务谈判》实验课堂的目的



第二节 组织实施《模拟商务谈判》的四个教学环节





第三节 三个等级的模拟谈判

C. 高级模拟：胜任各种类型谈判的能力，在不同背景下，考查团队配合及其应变水平

B. 中级模拟：体现谈判技能的运用，在相同背景下，分析每个小组谈判双方的技术得失

A. 初级模拟：贯彻谈判的一般规范，要求学生提交谈判预案和现场记录，探讨礼仪和沟通要则

第四节 模拟谈判现场展示



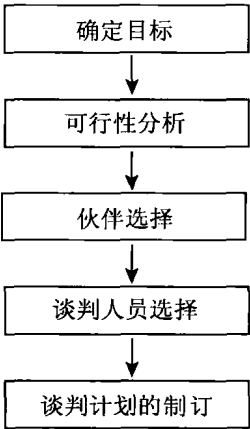
初级模拟：
单项交易价格的谈判

第一章

谈判准备环节的知识要点

第一节 介绍谈判准备的一般过程

谈判准备的一般过程主要围绕确定谈判目标、进行谈判可行性分析、伙伴选择、谈判人员选择和制订谈判计划五个方面来进行。下图显示了谈判准备的一般过程和内容，我们也可将其称为“5P”程序。据此，谈判者就可以形成一个完整的谈判方案，以此作为谈判活动的指导。在实际操作中，在各项准备活动发生的次序上，可能会因为具体情况的不同而有很大的差异。如有些情况下是先进行人员的选择，再进行可行性分析和确定具体的谈判目标。



下面的案例就展示了一个谈判方案的形成。