我们小组作为比亚迪汽车有限责化公司与上海联海沪酒销售有限汽车公司的模拟商务读判已经结束了，从谈判的整体上看我们小姐表现出了最的状态，谈判结果既达到了我们预定自标，同时也建立了双方长期友好合作的关系，增进了双方之间的反谊。最终双方签订了合作的协议，实现了双方的共赢。虽然在此次读判中实现了我们最初既定的目标，但是在此次谈判中我们还是有许多值得吸取经验教训进行总站的问题。

一-谈判的工作情况

在此次谈判的准备工作中，我们小组做了充分的准备和比较继致的分工。我在此次谈判中主要负责是双方利益及优劣势分析，制定应总预案方而的工作。

二谈判阶段过程回顾

(一)准备阶段:

全面的收集信息对于一次正式的谈判是很币要的，直接决定着谈判的进度及达成一致的成功率。在准备谈判的阶段，要收集人量资料，在这收集与整理资料的过程中，我主要从对双方的产品、公司、法律法规、谈判准则，市场等多方而来考虑进行优省垫分析，我方资料准备充分，但利用得不够好，知识而太窄，信息了解不会而，有一些细节问题像运输费用和付款方式等，我们没有深入进行的解释，让对方抓住把柄，在有关于自主品牌方而你我方陪入了被动

的地位。进而把我方最大的优势丢掉，后来也没有取得实质性的突破。 对于我方的优势，应该贯穿整个谈判的始终。这样才会伙处于主动地位。双方均不能充分利用自己的有利因素与便提条件双方的信任感需经较长的间的努力方能建立和提高。谈判时，应该时刻保持清醒的头脑，思维敏捷，不要陷入对方想让我方不断的降价的转换思路中，扭转我方利益上的劣势，要使谈判朝着我方有利的方向发展。

(二)具体谈判阶段

双方对此次谈判都做了充足的准备，都想为本公司谋取最大化的利益，在这过程中对我方新款汽车的剖析，对方的最终目标方案与我方的最低限度目标让步程度相羞甚远，我方的报价与谈判的预定目标中关于入驻区域，供货以及员工的配备，销售量与返利有稍微的出入，在谈判过程中我们的言词也不太专业化关于谈判策略

最初制定的谈判应急策略在此次谈判过程中的策略上得到了具体的应用。

(一)在报价起点策略我们采用抛放低球(日式报价先提出一个低于对方实际的谈判起点以让利来吸引对方合作的兴趣，试图首先击败竞争同类对手。在这之后舟用以欲擒故纵、柔克刚的手法，打软仗、打巧仗等来与对方比技巧，最后再作出适当让步让对方同意我们的要求。并在谈判其中穿插使用“尊重客观，关注利益:回避分歧，转移议题谈判时，尽量让谈判局势向我方有利的方向发展。

(二)多种方案，选择替代。我们针对对方在价格及付款方式咬住不松口时，我们有效的做出了以退为进的原则采取三个方案让对方来进行选择让对方衡量其中利益关系，泊使对方在这三种方案中选出他们比较满意的方案，而对我们的损失又相对降低。

(三)尊币对方，有效退让，冷调处理，暂时休会。给双方以充足的考虑方案的可行性。

(四)以硕碰硬，据理力争:使用犀利的言语反击也是必要的，当对方一舟拿我们价格与我们比较时，我们当时给以反驳，陈述我方的关于在价格上绝不让步的观点。在最后的双方进行商讨提出让步时，向对方表明，我方做出此让步是与公司政策或公司主管的指使相悖。

(五)缓解气氛，适当聊几问轻松的话题，在两方对于“给不给力”的问题用族谐幽默的方式拉近双方的距离，这也是一个让对方作出让步的丝毫无损的方式。

四、 收获与总结

虽然这只是一次模拟的商务谈判，也让我们感受到了谈判的气氛,双方扮演不同的角色，当为了自己公司的利益而争执不下、不肯相让时，双方都已经进入了角色。也让我们对商务谈判有了更深入的理解，也可以很好的把书本上的理论知识运用到实战中，达到学以致用的效果学习，谈判过程中的激烈争辩，讨价还价，过回退让，都在一定程度上锻炼了我们的能力，也让我们认识到了自己的不足。