

2010年国际商务师考试理论实务：谈判概述(十) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/645/2021\\_2022\\_2010\\_E5\\_B9\\_B4\\_E5\\_9B\\_BD\\_c29\\_645579.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_2010_E5_B9_B4_E5_9B_BD_c29_645579.htm) 第十章 国际商务谈判案例剖析

一、某县一饮料厂欲购买法国固体橘汁饮料的生产技术设备，派往法国的谈判小组包括以下四名核心人员：该厂厂长、该县主管工业的副县长、县经委主任和县财办主任。问题：1、如此安排谈判人员说明中国人的谈判带有何种色彩？2、如此安排谈判人员理论上会导致什么后果？3、如何调整谈判人员？4、作上述调整的主要理论依据是什么？

二、1984年，山东某市塑料编织袋厂厂长获悉日本某株式会社准备向我国出售先进的塑料编织袋生产线，立即出马与日商谈判。谈判桌上，日方代表一开始出价240万美元，我方厂长立即答复：“据我们掌握的情况，贵国某株式会社所提供的产品与你们的完全一样，开价只是贵方的一半，我建议你们重新报价。”一夜之间，日本人列出详细价目清单，第二天，报出总价180万美元。随后在9天的谈判中，日方在130万美元价格上再不妥协。我方厂长有意与同另一家西方公司做了洽谈联系，日方获悉，总价立即降至120万美元。我方厂长仍不签字，日方大为震怒。我方厂长拍案而起：“先生，中国不再是几十年前任人摆布的中国了，你们的价格和你们的态度都是我们不能接受的”。说罢，把提包甩在桌子上，里面那些西方某公司设备的照片散了满地。日方代表大吃一惊，忙要求说：“先生，我的权限到此为止，请允许我再同厂方联系请示后再商量。”第二天，日方宣布降价为110万美元。我方厂长在拍板成交的同时，提出安装所需一切费用概由日方承担，

又迫使日方让步。问题：1、我方厂长在谈判中运用了怎样的谈判技巧？2、我方厂长在谈判中稳操胜券的原因有哪些？3、请分析日方最后不得成交的心理状态。

一、案例前几年，历老板曾在一家大公司做营销部主任。在一项采购洽谈业务中，有位卖主的产品喊价是50万，历老板和成本分析人员都深信对方的产品只要44万就可以买到了，一个月后，历老板和对方开始谈判，卖主使出了最厉害的一招。他一开始就先说明他原来的喊价有错，现在合理的开价应该是60万元。听他说完后，历老板不禁对自己原先的估价怀疑起来，心想，可能是估算错了。60万元的喊价到底是真的还是假的历老板也不清楚，最后以50万元的价格和卖方成交，感到非常的满意。

问题：1、卖主用了什么策略？2、如何对付这种策略？

案例分析及参考答案：1、抬价策略 2、(1)看穿对方的诡计，直接指出来。(2)订下一个不能超越的预算金额，然后努力争取。(3)使对方在合同上签字的人数越多越好。(4)反抬价。(5)召开小组会议，群策群力思考对策。(6)在合同没有签好以前，不要不好意思要求对方作出某种保证，以防对方反悔。(7)考虑退出洽谈谈判。

3、论述充分，酌情加分。

二、案例：某县一饮料厂欲购买意大利固体桔汁饮料的生产技术与设备。派往意大利的谈判小组包括以下四名核心人员：该厂厂长、该县主管工业的副县长、县经委主任和县财办主任。

问题：1、如此安排谈判人员说明中国人的谈判带有何种色彩？2、如此安排谈判人员理论上会导致什么后果？3、如何调整谈判人员？4、作上述调整的主要理论依据是什么？

案例分析及参考答案：1、说明中国人的谈判带有严重的封建官僚色彩。2、会导致谈判破裂或损害中方利益的结果。3、应该指派具有相应专

业知识和能力的商务人员、技术人员和法律人员替换原小组中的3名政府官员参与谈判。 4、是国际商务谈判中有关谈判组织结构的理论。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)