

# 全国经济管理院校工业技术学研究会沟通与谈判委员会

## 2016 年第四届学术年会暨商务谈判策划大赛邀请函

尊敬的先生/女士：

您好！

全国经济管理院校工业技术学研究会沟通与谈判委员会，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，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、办公在西安交通大学）。沟通与谈判委员会以打造国内沟通与谈判学术高地为愿景，欲办成学术架构下应用与实践相结合、知行合一的学术团队，本着“学术优先、服务为本、互利共赢”的宗旨，愿与各界朋友一道携手共进、共创美好的未来。

为推动沟通与谈判领域学术研究和教学改革的发展，沟通与谈判委员会在首都经济贸易大学成功举办第一届学术年会、在北方民族大学举办第二届学术年会、在西安交通大学举办第三届学术年会的基础上，决定于 2016 年 11 月在浙江省杭州市浙江财经大学举办第四届学术年会。本届年会关注**沟通与谈判领域的热点问题**，**聚焦沟通与谈判领域教学平台、科研项目、学术期刊、商务谈判策划大赛**等进行深入交流研讨。热烈欢迎国内外从事沟通与谈判领域教学与研究的理论工作者、企业管理者及有志于该领域的爱好者踊跃参加会议。

### 一、参会对象

各高校从事“商务沟通”、“管理沟通”、“商务交流”、“商务谈判”等沟通与谈判类教学与科研的教师，对沟通与谈判主题感兴趣的政府、企业、社会组织人士以及高校内积极组织参与沟通与谈判活动的大学生、研究生等。

### 二、会议时间、会议组织和会议地点

报到时间：2016 年 11 月 25 日周五全天

会议时间：2016 年 11 月 26 日——11 月 27 日

报到及会议地点：浙江省杭州市下沙高教园区学源街 18 号浙江财经大学

会议主办：全国经济管理院校工业技术学研究会

会议承办：浙江财经大学工商管理学院

### 三、会议安排

第一天

主题报告：

基于 TA（交互分析）理论的沟通心理机制研究（徐丽丽，国际沟通分析协

会(ITAA)会员, 中国沟通分析(TA)协会副会长, 国家一级心理咨询师, 专著《四大沟通模式:怎么说比说什么更重要》在业界影响巨大。)

动力沟通的理论与技术(王文忠, 博士, 中国科学院心理研究所沟通研究中心主任, 动力沟通流派创始人)

国际商务谈判策略(李伟明, 澳大利亚华人谈判培训专家, 《Negotiation》期刊创办人, 北京大学法学院兼职教授)

国际商务谈判策略(喻显荣, 毕业于北京大学无线电电子学系, 美国麻省伍斯特理工学院计算机科学系访问研究, 国际商务谈判专业委员会副理事长)

国际采购谈判(汤晓华, 买来利国际采购(北京)公司 首席采购专家)

商务谈判视频教学法(张进智, 济南大学管理学院教授)

商务谈判案例教学法(彭敏智, 中国管理科学学会人力资源管理专业委员会教授)

行动教学法在《商务谈判》教学中的应用(易开刚, 浙江工商大学教授, 博导)

中国情境下的商务谈判教学、教材和特色(王建明, 浙江财经大学工商管理学院教授)

商务谈判教学(Milan Constantinovits, 匈牙利圣伊斯特万大学教授)

主题交流:

全国大学生商务谈判大赛平台筹建师生交流

商务谈判策划大赛决赛答辩、评审、颁奖

**第二天:**

上午: 专题探讨

美国《Business and Professional Communication Quarterly》(美国商务沟通学会期刊)、美国《Negotiation and Conflict Management Research》(SSCI 期刊)、《财经论丛》投稿(南大核心期刊编辑)、《对外经贸实务》等期刊编辑交流征稿、审稿经验。

下午: 全体参会成员共同交流、研讨案例

委员会工作情况汇报及本届年会总结(全国经济管理院校工业技术研究会理事长、西安交通大学经济与金融学院博士生导师曾小春教授)

#### 四、参会须知

1、会务费 900 元/人(含会议工作餐、会议资料费), 全日制在校大学生(含研究生、本科生、高职生等) 300 元/人(凭有效学生证)

2、交通、住宿费自理

3、请将参会回执于 11 月 15 日前发往秘书组电子邮箱

4、如需主题演讲请于 11 月 15 日之前将演讲提纲、课件(PPT)发往秘书

组电子邮箱

5、参加策划大赛的学生请在 11 月 1 日前提交商务谈判策划书电子版（PPT 和 WORD 两版本）至会议邮箱。策划大赛的具体内容详见《组织方案》

#### 五、会务组联系方式

会议网站：中国沟通与谈判网（<http://www.tanpanwang.com/>）

会议 QQ：1633766986      QQ 群号：282588376

联系人：国亮老师（13572237020） 夏明学老师（13991300439） 袁永明老师（15339221362） 王建明老师（13858091844）

邮箱：[1633766986@qq.com](mailto:1633766986@qq.com)

全国经济管理院校工业技术学研究会沟通与谈判委员会



浙江财经大学工商管理学院

2016 年 6 月 20 日

# 全国经济管理院校工业技术学研究会沟通与谈判委员会

## 2016 年商务谈判策划大赛组织方案

为贯彻落实《国家中长期人才发展规划纲要(2010-2020 年)》，按照《国家中长期教育改革和发展规划纲要(2010-2020 年)》中关于“开展职业技能竞赛”的要求，进一步发挥行业学会在教育与人才培养方面的推动作用，推动全国经济管理院校商务谈判及相关专业的教学改革，全国经济管理院校工业技术学研究会沟通与谈判委员会决定主办 2016 年商务谈判策划大赛。具体的组织方案如下。

### 一、策划大赛的参赛对象

1. 本次商务谈判策划大赛的参赛对象为全国高等院校相关经济管理专业（如市场营销、国际经济与贸易、工商管理、电子商务等）全日制在校大学生（含研究生、本科生、高职生等）。

2. 本次商务谈判策划大赛为团队赛，每个团队的组队成员不超过 5 名学生。

3. 每个团队需要 1-2 名指导老师，指导老师需要带队并参会。

4. 各学校的组队数量不限。

### 二、策划大赛的主要内容

1. 假设你们团队想在某城市某街道开个餐饮、小吃食品方面的特许经营加盟店。现需要跟许可方谈判特许经营加盟事宜。

2. 请根据以上背景资料制定一份《商务谈判策划书》（《商务谈判计划书》）。商务谈判策划书的最终目标是通过谈判解决加盟费及质量保证、服务等条款，争取优惠条款，最终达成双赢协议。

3. 商务谈判策划书必须针对具体、特定的餐饮、小吃食品品牌店，如肯德基、麦当劳、吉祥馄饨、一鸣真鲜奶吧、豪大大香鸡排、咬不得高祖生煎、老娘舅餐饮、甜丫丫、豪客来牛排等，具体加盟的品牌不限。

4. 商务谈判策划书必须针对具体特定的街道，如杭州下沙宝龙城市广场，具体城市、街道地点不限。

5. 商务谈判策划书要基于真实场景进行大量的调查。同时根据这份谈判策划书跟特许方谈判，是完全可行的（加盟谈判很可能成功）。

6. 商务谈判策划书的目录如下（仅供参考）。

（1）谈判双方背景

（2）谈判主题

（3）谈判团队人员组成

- (4) 双方利益及优劣势分析
- (5) 谈判目标
- (6) 程序及策略
- (7) 准备谈判资料
- (8) 制定紧急预案
- (9) 附录

### 三、参赛流程和大赛评审

1. 本次商务谈判策划大赛分为预赛（专家通讯评审）和决赛（现场演示答辩、专家现场评审）两环节。

2. 预赛由学会组织专家对提交的商务谈判策划书作品进行通讯评审。按平均得分先后顺序确定入围决赛的 12 队名单。通讯评审在 11 月 10 日前完成。

3. 决赛在“全国经济管理院校工业技术学研究会沟通与谈判委员会第四届学术年会”上进行。入围决赛的 12 队各派 1 名代表在年会上进行公开演示、答辩。时间 15 分钟，其中 PPT 演示 10 分钟，评审专家点评 5 分钟。

4. 学会组织商务谈判资深专家对 12 支参赛团队进行现场点评和评审，最终确定获奖名单。

5. 评分标准如下：（1）谈判前期调查（20 分）——信息收集是否充分？（2）双方利益及优劣势分析（20 分）——分析是否合理、恰当？（3）谈判目标（20 分）——目标是否合理、明确？（4）程序及谈判策略（30 分）——是否合理、有效？（5）应急方案（10 分）——是否考虑到意外情况？

### 四、注意事项和时间节点

1. 2016 年 11 月 1 日前：参赛各队提交商务谈判策划书电子版（PPT 和 WORD 两版本）至会议邮箱。

2. 2016 年 11 月 10 日前：公布谈判策划大赛的预赛结果（通讯评审结果）。

3. 2016 年 11 月 15 日前：参会回执发往秘书组电子邮箱。

4. 2016 年 11 月 26 日：12 支入围决赛队进行现场演示答辩，专家评审确定决赛结果。

### 五、奖励办法和颁奖

1. 本次商务谈判策划大赛共评选一等奖 1 名，二等奖 2 名，三等奖 3 名，优秀奖 6 名。

2. 一二三等奖参赛队由学会颁发获奖证书及奖金。其中，一等奖由学会奖励 1000 元/队，二等奖由学会奖励 600 元/队，三等奖由学会奖励 300 元/队。入

围决赛的团队均获得优秀奖，由学会颁发证书。

3. 决赛和颁奖地点均在浙江财经大学。

## 六、作品提交和沟通联系

1. 商务谈判策划书作品请在 2016 年 11 月 1 日前提交邮箱 1633766986@qq.com。

2. 联系人：国亮老师（13572237020），夏明学老师（13991300439），袁永明老师（15339221362），王建明老师（13858091844）。

3. 关于本次年会及商务谈判策划大赛的最新信息更新请关注会议网站：中国沟通与谈判网（<http://www.tanpanwang.com/>）。会议 QQ: 1633766986，QQ 群号：282588376。

七、本次策划大赛组织方案的解释权归全国经济管理院校工业技术学研究会沟通与谈判委员会。

全国经济管理院校工业技术学研究会  
2016 年 6 月 20 日



## 沟通与谈判委员会 2016 年第四届学术年会

### 暨商务谈判策划大赛参会回执

参会人员信息						
编号	姓名	单位	性别	职务、职称	手机号码	电子邮箱
1						
2						
3						
4						
5						
可加行						
大会主题发言				如需要请填写人员和发言题目信息		
是否参加商务谈判策划大赛				如参加请填写团队所有成员姓名、学校、年级专业、指导老师姓名、团队联系方式，以及策划书题目信息		
住宿特殊要求				如有特殊要求请填写		
会务票据				请填写发票抬头：		
是否使用公务卡支付会费				是（ ）                      否（ ）		

温馨提示：（1）请携带身份证、学生证、军官证等有效证件。

（2）报到时提供加盖学会红章的正式邀请函。