**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7月30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7月10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7月30日前：公布预赛结果（通讯评审结果）。

3. 2016年8月20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7月10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4月20日