

附件 1：2019 年“在商言商”商务谈判比赛赛制设计

报名	队伍需在 4 月 5 日-5 月 4 日之间发送报名表至公共邮箱，每队将按照报名顺序依次被指定为甲方、乙方，各队的持方将以邮件形式回复通知。	
投稿	队伍按照指定持方撰写谈判方案，于 4 月 5 日-5 月 4 日之间按照比赛要求发送报名表至公共邮箱。	
预赛	方案成绩排名后 25%	淘汰
	方案成绩排名 40%-75%	三等奖（失去小组赛资格）
小组赛	<p>a. 若晋级队伍中甲乙方数量对等，则队伍的持方不变，进一步在该持方立场下进行分组。</p> <p>b. 若晋级队伍中甲乙方数量不对等，则重新抽签确定甲乙持方，再进一步进行分组。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 参赛队伍两两分组参与小组赛，通过一轮谈判得出现场表现成绩。 2. 小组赛结束后，将方案写作成绩与谈判表现成绩进行加权并排名。 3. 加权成绩前 4 名将进入决赛，剩余队伍获得二等奖。 4. 每一场小组赛将评选出一位“最佳谈判选手”。 5. 除去小组赛中前四名，再根据各项单项得分评选出“最佳案例奖”、“最佳风采奖”、“最佳协作奖”。

<p>决赛</p>	<p>a. 决赛当天，小组赛中加权成绩第 3、4 名进行一轮谈判，第 1、2 名进行一轮谈判，评委依此得出现场表现成绩，并按现场成绩排名，决出冠亚季军。</p> <p>b. 两场比赛结束后，评委将根据全场综合表现，评选出“最佳谈判选手”。</p>	<p>1. 若小组赛中第 3、4 名双方为不同持方，则谈判立场不变；若为同一持方，则赛前重新抽签确定甲乙方。</p> <p>2. 若小组赛中第 1、2 名双方为不同持方，则谈判立场不变；若为同一持方，则赛前重新抽签甲乙方。</p>
-----------	---	---

注意：

1. 所有比赛将会在同一商业案例下进行，每一轮比赛将针对同一案例的不同角度给出谈判议题，谈判双方就这一议题展开谈判。
2. 进入小组赛的队伍比例将会根据参赛队伍的数量进行合理化浮动。
3. 一切规则以实际赛程中具体情况为准，大赛组委会享有最终解释权。
4. 小组赛每场比赛时间不得超过 40 分钟，其中谈判实战环节不得超过 30 分钟，同时每队需在谈判实战环节结束后进行不超过 5 分钟的谈判总结。谈判总结的基本内容包括对谈判目标的确定，双方优劣势分析，谈判策略运用，谈判结果总结等。