**商务谈判比赛模拟方案**

**第一幕 初次相见**

**场景1**

我方按照xxx、xxx、xxx、xxx、xxx的顺序依次入席。

**我方主场**

**x：**

贵方远道而来，我方也没时间带各位到北京各地去转转，实在是我方照顾不周啊，希望贵方多多海涵！

我代表天河物业管理公司向贵方的到来表示诚挚的欢迎。

**其余成员：**欢迎。

（五人与对方在谈判桌上握手，而后坐下）

**场景2 双方初次见面**

**x：**非常感谢贵方能在百忙之中应邀参会，下面我来介绍一下我方的谈判人员。我是天河物业管理公司的总经理xxx，在我身边的这位呢，是我们公司的副总经理xxx女士，她从业已经有10多年了。这位呢是我们公司的市场部经理xxx女士。这位是我们的财务部经理xxx女士。这位是我们的法律顾问xxx女士。

**第二幕 开场白**

当对方介绍完他们的谈判人员后

**x：**贵方都是年轻有为，不愧是三大国有通讯公司之一啊，能与在座的各位谈判是我方的荣幸。

**x：**

我们公司的情况贵方可能也有所了解，我方是一家专业从事物业租赁管理的公司，在东三省多个城市拥有自己的地产，近年来在房地产开发领域经验丰富、成绩斐然。

目前开发的天河礼商业步行街，拥有店铺8000多平方米，基础设施建设完备，建筑风格独特，周边遍布工业企业、居民区和写字楼，现有沃尔玛、太平鸟、海澜之家、海底捞、万达影业等180多个入驻品牌，即将成为我市乃至我省最高端最著名的商业步行街。

在贵方向我方发出邀请之前，与贵方同为三大国有通讯公司的信联、信通也已向我方抛出橄榄枝，正在积极地与我方接洽。当然，如果贵方给出的租金合理，条件优厚，我方还是愿意优先与贵方合作的。

由于谈判时间仅有30分钟，时间就是金钱，我方希望以最快的速度就店铺租金达成协议。

**第三幕 优势对比**

**情况1：对方表示想要两间位置最佳的店铺。**

**x：**您方相中的是天河商业街位置最佳的A类店面。

此店铺每间租金报价为**220**元/M2/月，在贵方同时承租两间黄金店铺的前提下，我方可以给出**200**元/M2/月的价格。这个价格，相信贵方应该能够感受到我方的诚意了。（微笑）

|  |  |
| --- | --- |
| **价格解释** | **定价** |
| 土地使用费 | 80 |
| 土地出让金 | 30 |
| 折旧费 | 20 |
| 管理费 | 10 |
| 税费 | 10 |
| 合理利润 | 50 |
| 总计 | 200 |

**对方肯定不同意我方报价，此时拿出地图**

王：是的，A类店铺位置优越，因此价格也最高。如果您对价格不满意，不妨考虑位置次优的B类店铺，租金是180元/M2/月。

**对方肯定仍要求租A类店铺，但要求降低租金。此时引诱对方出价**

**情况2：对方问我方能够提供什么的店铺招租。**

x：我方有不同价格的多种地段供您选择：

（1）位置最优的A类店铺200元/M2/月

（2）位置次优的B类店铺180元/M2/月

（3）位置普通的C类店铺160元/M2/月

（4）位置偏僻的D类店铺140元/m2/月

不知贵方看中了哪间店铺呢？

对方提出看中了A类店铺，但对租金不满意。此时**引诱对方出价**

**引诱对方出价**：那么请问您方想要一个什么样的价格呢？

然后对方报价：120-130元/m2/月

**对方肯定报价过低，此时选择主动出击迫使对方让步：**

王（生气）：据第三方公司评估，天河商业街的平均租金为140元/m2/月，而贵方相中的最佳店面价格要比平均租金高不少。显然您给出的130元m2/月是非常不合理的，如果以这个价格成交，我方完全无利益可言，我方是本着双赢的目的寻求与贵方合作的，现在我们不得不怀疑您方对此次合作的诚意了！（全体沉默对视向对方施压，等待对方开口）

**如果对方让步，增加5-10元租金**：我方表示仍不满意 ，开始第一轮陈述优势，并提供附加条件，迫使对方再次让步。

**对方不让步，就二轮施压**：xxx（生气）：如果贵方还是坚持120-130元/平方米/月的租金，那么我们只能另寻合作公司。

**背景：对方肯定不同意我方提出的价格，因此进行优势阐述：**

**优势对比**

x：

向对方提供 附件1：极富经济价值的商业店铺

（用数据说话，表现坚决！）

1. 天河礼商业步行街作为新兴起的商业街，规避了老商业街功能分区杂乱的缺点，天河礼商业街**功能分区明确**。餐饮，购物，娱乐等**基础设施完备**。

2. 周围企业，外来人口，本地居民等**人口众多**，**人流量大**。这里我们有一份资料，希望贵方可以浏览一下。据我们调查显示，该区域户籍人口近4万，外来人口约3万人。辖区有工业企业200余家，工商业户近3000家。周边有密集的工商企业、居民区和写字楼，周边3公里商圈内（日均人流量8000～13000），极富经济价值。

3. 于此同时，交通也是衡量一个商业街价值的重要指标，**我方商业街位于地铁线附近，并处于公路枢纽处**。你方看中的店铺更是处于我们商业街**内部的交通枢纽处**，沃尔玛超市，地铁口，公交站都在附近。这两间店铺是我们商业街屈指可数的优势极佳的店铺之一。

1. **同类竞争者——竞争优势**

另外两家与贵方实力相当的大企业国有电信分公司信通、信联也看中了这两间店铺，对该位置虎视眈眈。贵方想在同类竞争者中立于不败之地，**还是要先入为主，抢占商机啊**。

1. **非同类竞争者——柯先生**

屈臣氏加盟商柯先生也有意愿和我们就该店铺相关事宜与我们进行洽谈。

**4.5最好拿来打后面。**

**第四幕 让步**

背景：在列举双方优劣势无果的情况下，为显示我方诚意，我方做出让步，具体情况及其对应策略如下：

# 一、第一轮让价200-190

（一）提供为期一个月免费电子广告牌宣传，价值共计108000元

（二）贵方选择我方的装修团队进行装修，我方将以市场价的九折为贵方提供服务，贵方预计省下五万元左右。

（三）一次性支付租金两年，承租五年以上。

# 二、第二轮降价190-175

**广告宣传就免了，上方其他条件不变**

（一）贵方选择我方的装修团队进行装修，我方将以市场价的九折为贵方提供服务，贵方预计省下五万元左右。

（二）一次性支付租金两年，承租五年以上。

**附加：**

**（三）**为我方提供特惠的通信服务，必须优惠于市场价至少百分之三十，贵方预计每年从我们这个稳定的客源中获利。

# 三、165

**条件不变，就是看情况，从175到165，保持175的条件，一次性支付三年租金，承租十年，我们要一直坚持165**

（一）贵方选择我方的装修团队进行装修，我方将以市场价的九折为贵方提供服务，贵方预计省下五万元左右。

（二）一次性支付租金三年，承租十年以上。

（三）为我方提供特惠的通信服务，必须优惠于市场价至少百分之三十，贵方预计每年从我们这个稳定的客源中获利。

# 四、160

与165条件一样，其他不用变，这是我们目前最低的价格

（一）贵方选择我方的装修团队进行装修，我方将以市场价的九折为贵方提供服务，贵方预计省下五万元左右。

（二）一次性支付租金两年，承租五年以上。

（三）为我方提供特惠的通信服务，必须优惠于市场价至少百分之三十，贵方预计每年从我们这个稳定的客源中获利。

# 五、150

与165条件一样，实在不行的策略，那体谅他们第一年的入驻，在各方面的花销都大，所以体谅他们，同意第一年以150每平方米每月的价格成交，而在之后需将价格提升至165元每平方米每月。

（一）贵方选择我方的装修团队进行装修，我方将以市场价的九折为贵方提供服务，贵方预计省下五万元左右。

（二）一次性支付租金两年，承租五年以上。

（三）为我方提供特惠的通信服务，必须优惠于市场价至少百分之三十，贵方预计每年从我们这个稳定的客源中获利。

**附加条件：**

1、在第一年中，乙方需支付我方当年会计利润额的2%。

2、在第二年至第十年间，以165元每平方米每月，且在此期间价格增长浮动与当年国家通货膨胀率一致。

**谈判策略**

**一、谋求主动策略**

投石问路：通过巧妙提问，尽可能多的了解对方信息，情况，掌握谈判主动权（xxx）。

**二、报价策略**

* 坚定，明确，完整不加解释与说明（xxx）。
* 揣摩心理，掌握次数（xxx）。

**三、针对谈判过程中的策略**

* 黑白脸策略

黑脸：xxx。立场坚定，毫不妥协，强硬将死。

白脸：xxx。体谅对方难处，放弃一些原则，进行让价。

* 强调双赢

在任何时刻，双赢的目标都要铭记于心。

* 针锋相对

适度进行针锋相对，谈判达成结果中最重要。（xxx与xxx、xxx）

* 挡箭牌

谈判者推出假设决策人表示自己权力有限，以此在隐藏自己的决策能力。（最后僵持不下时xxx假装打电话向上级请示）

* 最后通牒

如果对手在某个期限内不达成目标，谈判破裂。（xxx在旁提醒彭跃辉时间紧迫）

**情况一：对方坚持价格过高。**

价格横向纵向比较，突出价格优势。（有相关材料）

并且前面的价格优势也可以运用。

**情况二：对方坚持自己的优势（不管任何优势都可以用这个点回避）。**

我方拿出民意调查数据，回击对方是否入驻我方商业街无关痛痒。让对方优势无法立足。

**情况三：相关套话，**

1、态度较为温和：

能和贵方合作我方也是十分荣幸，我方也是**本着双赢的目的**进行合作，如果合作不能达成共识，我们的**努力都会付诸东流**，同时也**伤害**了双方友好合作的**感情**，贵方提出的价格我方**实在无法接受**，如果以这个价格成交，我方完全无利益可言了。

2、态度较为强硬：

我方已经让出如此大幅度的利润，贵方还是觉得租赁价格过高。您方有您方的**难处**，而我方也有我方的**原则**，谈判本来就是互相让利的过程，既然我方已经做出让步，那么贵方也应拿出诚意来如果您方还是坚持这个价格，那我们只好另寻合作伙伴了，毕竟信通、信联两家公司也正在和我们联系。我们的店铺还是很**抢手**的。

**结束语**

非常高兴，我们在如此短的时间内高效的达成了共识，就目前谈判进度而言，我方决定以XXX/M2/月的价格为贵方提供位于最优位置共计200平方米的店铺两间，并且我方为贵方提供XX块儿广告牌位，为贵方提供为期XX免费宣传，并且贵方的装修由我方装修团队以低于市场价负责，贵方则一次性交付三年租金，承租15年，并为我方长期提供特惠的通信服务，贵方对此没有异议吧，要是没有的话，我们可以尽快安排接下来的谈判议题，争取尽快达成协议，祝我们接下来还能合作愉快。

**谈判总结**

尊敬的评委，亲爱的乙方团队：

相信大家也沉浸在刚才的唇枪舌战与你来我往，可以说是相当精彩！

本次谈判我方秉承着互利共赢和长期合作的原则，与乙方就天河礼商业步行街店铺的位置、面积及价格进行了初次谈判，在我方主谈的积极带动下，双方很快进入正题。

我方预计双方的主要冲突将集中在租金方面，为了使谈判顺利进行，我方共采取了如下策略：黑白脸策略，回避策略，实质让步与虚质让步相结合，软硬兼施，暂时休会等策略。

当双方进入最后决策环节，千钧一发之际，我方紧急采用向上级请示，给对方下达最后通牒的策略，打破了谈判的僵局，推动整个谈判进度，并使得谈判结果向我方预期靠拢。

在我方的不懈努力下，最终双方商定以 /M2/月的价格将天河礼商业街最优位置的两间店铺承租给信畅公司。具体条件如下：

1.一次性交付租金 年，承租期限 年；

2.我方免费提供一个月的广告展板供其入驻宣传；

3.由我方装修团队为乙方提供装修优惠服务；

4.信畅公司必须为我方提供至少 年的特惠通讯服务；

整个谈判过程跌宕起伏，经历波折，但最终都取得了双方满意的结果，达成一致意见。