附件一：

第十七届北京交通大学商务谈判模拟大赛参赛须知

1. 谈判选手应当尊重对手，尊重评委，尊重观众，尊重主办方及赞助单位；
2. 谈判过程中应注意控制情绪，文明用语，不得有讽刺、挖苦、辱骂等言行；
3. 各参赛队应着装正常，不得穿着奇装异服，注意商业礼节；
4. 谈判应当基于数据分析、逻辑分析，不得凭空捏造数据，不得使用虚假数据，不得提供不实信息（包括告知对方虚假的预算、时间安排和相关费用等）；
5. 若有重要考试、本学期课程（包括与课程相关的实践）及不可抗力所导致的事件与比赛时间冲突，请在得知比赛时间后12小时内与举办方联系，我们将尽力为您调整。其他事件原则上不予时间调整。
6. 商谈小组每组为4—6人，初赛至复赛谈判时每场上场4人，半决赛和决赛谈判时每场上场5人。同一代表队参加初赛、复赛和决赛谈判的谈判组上场成员可以变换，半决赛和决赛中禁止请外援。选手名单和设置的相应职位必须在比赛前1天交给大赛组委会，A4纸打印。
7. 每只参赛队伍需要撰写比赛“谈判思路”并在比赛前1天17:00发送至bjtu2021shangtan@163.com 最好在600—700字左右，阐述明白即可，也可增加图表。例：4月13日参赛队需在4月12日17:00前提交。文件命名格式为：比赛时间+队伍名+组长名 例：4月13日14:00-14:50 领军团队 李华。
8. 在每场比赛开始前10分钟，参赛队伍必须到大赛组委会处签到，同时向组委会提交自己方本场比赛的“谈判思路”，注意用A4纸打印；务必准时，迟到有可能影响比赛进程。
9. 组委会建议参赛小组的基本准备包括：资料准备、谈判角色分配、策划书编制。准备的越充分，谈判中将越主动。
10. 每方设主谈一名，要保证每位谈判选手在场上都必须说话，体现团队精神。
11. 商务谈判不同于辩论赛等形式的比赛，更讲究用商务技巧和礼仪去达到双赢目的，谈判双方不要一味追求在气势上压倒人；双方应积极主动地寻求谈判条件达成，积极与对方达成协议，而不是强硬的坚持自己的利益。
12. 双方完全模拟真实谈判，谈判本身不分输赢，最后根据所有评委的评分高低决定哪一支队伍为优胜队，优胜队进入下一轮比赛。
13. 为保证给评委充分的休息时间，比赛间隙，任何非工作人员不得与评委交谈；
14. 赛后谈判小组应带走自己留下的资料。
15. 在比赛现场，除了工作人员以外，其他人不得随意走动，不得干扰比赛的进程，一旦出现参赛队伍及其亲友团有扰乱比赛秩序的行为，组委会将在其比赛时给与相应的扣分，情节严重者组委会有权取消其参赛资格。比赛现场在不干扰比赛的前提下允许观众观赛。
16. 开赛后，赛题将会发至组长校内邮箱并微信通知（由于使用邮箱原因邮件可能会被归入垃圾邮件）；重要通知专人以信息形式通知组长。初赛全部结束后通知初赛比赛结果。（复赛及以后赛事相同）
17. 不得有其他违反规定的行为；
18. 北京交通大学经济管理学院学生科协享有对以上规则的最终解释权。

**比赛现场流程**

1. 赛前20分钟，选手及工作人员全部到场；
2. 主持人入场；
3. 商谈双方入场；
4. 比赛开始，主持人介绍（比赛宗旨、主办方、评委会成员、到场嘉宾、谈判双方代表队及宣读竞赛题目）（3分钟）；
5. 正式比赛开始，计时员开始计时，共40分钟，还剩5分钟时，由计时员发出提醒信号；
6. 主持人宣布时间到，双方停止谈判，进行评委提问（10分钟，每队5分钟）；
7. 评委打分；评委点评（5分钟）；
8. 本次谈判结束（1分钟）；