附件三：

## 赛题——最后成交价的谈判（买方F1材料）

**买方背景：**北京宏远进出口贸易公司（以下简称宏远公司），专业外贸公司，业务熟悉，人员素质较高，在国内外享有较好的声誉。本次受辽宁省沈阳无线电厂委托采购高频调谐器的生产技术以改造原来较落后的生产工艺。该项目已列入辽宁省电子工业重点技术改造计划。对该项目，宏远公司极为重视，与工厂组成了强有力的谈判班子，争取以较好条件成交。

**卖方背景：**日本东海元器件株式会社（以下简称东海公司），系专业制造公司，在技术上较先进，其产品市场占有率较高，在中国市场上也有一定份额。接到中方该项目询价后，将其作为扩大中国市场份额的一个契机，给予了足够的重视。公司内部调集了相关人才组成能够应对各种情况的谈判班子。

**双方关系：**均系初次交易，彼此虽不熟悉，却都想推动该项交易的成功。尤其双方主谈人已通过该项目的考查、交流及商务谈判前后几个月的接触后，彼此也有所了解，并建立了一定的信任。

**谈判背景：**双方已完成了技术考察、技术谈判以及商务合同文本的谈判，就是价格还存在分歧。本来临近“十·一”，双方计划结束谈判的，不料在9月30日的谈判中，东海公司将总价定在255万美元不动了，而该价与宏远公司的出价215万美元相差40万美元，双方均知道对方还有余量，谁也不想就此破裂。日方主动提出请中方“十·一”早晨能继续谈判。对该要求，中方认为是一种诚意、积极的态度，于是答应国庆节加班。

**谈判目标：** ------

**谈判地点、时间：**北京，10月1日。

**模拟要求：**搜集地方法律和法规、财务信用状况方面的信息、市场调研等信息，完成谈判组织（人员配置与分工安排），谈判方案的准备，谈判的主持与展开。

**赛题——最后成交价的谈判（卖方F2材料）**

**买方背景：**北京宏远进出口贸易公司（以下简称宏远公司），专业外贸公司，业务熟悉，人员素质较高，在国内外享有较好的声誉。本次受辽宁省沈阳无线电厂委托采购高频调谐器的生产技术以改造原来较落后的生产工艺。该项目已列入辽宁省电子工业重点技术改造计划。对该项目，宏远公司极为重视，与工厂组成了强有力的谈判班子，争取以较好条件成交。

**卖方背景：**日本东海元器件株式会社（以下简称东海公司），系专业制造公司，在技术上较先进，其产品市场占有率较高，在中国市场上也有一定份额。接到中方该项目询价后，即将作为扩大中国市场份额的一个契机，给予了足够的重视。公司内部调集了相关人才组成能够应对各种情况的谈判班子。

**双方关系：**均系初次交易，彼此虽不熟悉，却都想推动该项交易的成功。尤其双方主谈人已通过该项目的考查、交流及商务谈判前后几个月的接触后，彼此也有所了解，并建立了一定的信任。

**谈判背景：**双方已完成了技术考察、技术谈判以及商务合同文本的谈判，就是价格还存在分歧。本来临近“十·一”，双方计划结束谈判的，不料在9月30日的谈判中，东海公司将总价定在255万美元不动了，而该价与宏远公司的出价215万美元相差40万美元，双方均知道对方还有余量，谁也不想就此破裂。日方主动提出请中方“十·一”早晨能继续谈判。对该要求，中方认为是一种诚意、积极的态度，于是答应国庆节加班。

**谈判目标：** ------

**谈判地点、时间：**北京，10月1日。

**模拟要求：**搜集地方法律和法规、财务信用状况方面的信息、市场调研等信息，完成谈判组织（人员配置与分工安排），谈判方案的准备，谈判的主持与展开。