**评分标准**

**案例分析**

|  |  |
| --- | --- |
| **谈判准备（40分）** | 信息收集程度（5） |
| 对议题的理解和把握（10） |
| 目标设定的准确性（5） |
| 方案设计的实用性（8） |
| 团队选手的准备程度（6） |
| 团队分工（6） |
| **商务礼仪（24分）** | 服饰着装（8） |
| 手势合理、表情适当（5） |
| 上下场致意、答谢（5） |
| 语言流畅（6） |
| **现场展示（30分）** | PPT制作（10） |
| 英语表达（8） |
| 时间安排（4） |
| 精神风貌（8） |
| **总体印象（6）** | 总体印象（6） |
| **总分：100分** | **总分：100分** |

**模拟谈判**

|  |  |
| --- | --- |
| **谈判准备（20分）** | 信息收集程度（4） |
| 对议题的理解和把握（4） |
| 目标设定的准确性（4） |
| 方案设计的实用性（4） |
| 团队选手的准备程度（4） |
| **谈判过程（60分）** | 谈判策略与技巧（8） |
| 团队配合（8） |
| 知识丰富、合理运用（8） |
| 氛围控制（8） |
| 逻辑清晰、思维严密（7） |
| 语言表述清晰准确（7） |
| 反应迅速、随机应变（7） |
| 对谈判进程的把控（7） |
| **谈判效果（20分）** | 己方谈判目标的实现程度（5） |
| 双方共同利益的实现程度（5） |
| 谈判结果的长期影响（5） |
| 对方的接受程度（5） |
| **总分100分** | **总分100分** |