评分标准

案例分析评分标准

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |

模拟谈判评分标准

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |