

A decorative graphic consisting of thin gray lines. It includes a large rectangle at the top, a horizontal line extending from the left side of the rectangle, and a vertical line extending from the right side of the rectangle, which then turns into a small square at the bottom right.

谈判洽谈策略

简介

- 抗日战争中汪伪政权成立时期，富家少爷明台赴港大读书的途中，被军统高官王天风看中并绑架至军统训练班，经过艰苦特训，成为一名优秀的军统特工。之后明台与生死搭档于曼丽前往上海，展开一系列秘密活动。在“粉碎计划”中，明台与中共地下党成员程锦云联手，成功爆破汪伪政府运送日军高官的专列，二人在战斗中产生了感情。之后，明台暗杀汪伪高官，刺杀日本间谍，屡立奇功。然而明台在一次次行动中，对国民党发“国难财”的举措渐渐心灰意冷，程锦云发展他成为一名中共地下党潜伏工作者。为了获得前方战场的最终胜利，明台与身份复杂的兄长明楼兄弟同心，启动“丧钟敲响”行动，成功用虚假情报迷惑了日军，为抗战最终胜利赢得了转机。





- 最后期限策略

谈判的一方提出达成协议的最后期限，超过这一期限，提出者将退出谈判，以此给对方施加压力，使其作出决策的一种策略。

- 权利有限策略

权力有限策略是指谈判者为了达到降低对方条件、迫使对方让步或修改承诺条文的目的，采取转移矛盾，假借其上司或委托人等第三者之名，故意将谈判工作搁浅，让对方心中无数地等待，再趁机反攻的一种策略。

- 最后通牒策略

把对方逼到了毫无选择余地的境地，它在打破对方对未来的奢望、击败犹豫中的对手方面起着决定性的作用



- 留有余地策略

要求谈判人员对所要陈述的内容需留有余地，以备讨价还价之用。

- 假设条件策略

假设条件策略 这是指进入正式洽谈的阶段，提出某种假设条件，来试探对方的虚实，使洽谈灵活机动，有利于互惠交易。提出假设条件，应注意提出时机，把握火候。



谢谢观看

- 魏少云 1734137
- 洪思琼 1734106
- 赖洁莹 1734115
- 林芝琪 1734129
- 林珊珊 1734126
- 林芸 1734128