

## 谈判情景 4：为海峡旅游公司准备同乐会

海峡旅游公司准备在三个月后在马来西亚的槟榔屿举行年度同乐会。这家公司在旅游行业素以发展迅猛，营销有方著称。其价格战略极为铁面无情，这次大会的目的是鼓舞员工的干劲。参加人员全是公司核心部门遴选出的来的佼佼者。

会议开的好不好将影响公司的发展大计。有好几家擅长组织此等会议的公司竞相相旅游公司投标，争取承办。

李翔是宏远公司的总经理，也是投标者之一。海峡旅游公司邀请他面商有关会议如何开的建议。宏远公司在组织此类会议上的成绩有口皆碑，但是要价之高也是人所共知。公司希望能借此机会把业务扩展到旅游行业。

李翔深知海峡旅游公司的高层人士，人人在提出要求上都极为刻薄，在价钱上更分毫必争。

宏远公司的要价历来都是在内从不另外计费。所以其报价也照例没有分细目。反正音响设备、舞台灯光、员工食宿、来回旅费、印制节目单和公司利润、当地税费等一切费用都全在其内。其所报价也是对方应付的全部费用。

海峡旅游公司将集中注意力与你方标书的哪一方面？

你认为对方会如何讨价还价，你将如何做出反应。