

基于让价幅度加权思想的谈判成交价估计方法

张志勇^{1,2}, 张华玲², 刘心报¹, 徐广妹²

1. 合肥工业大学 管理学院, 合肥 230009;
2. 北京物资学院 物流学院, 北京 101149

收稿日期 2009-8-9 修回日期 网络版发布日期 接受日期

摘要 针对电子商务环境下集中采购中的双边多轮价格谈判过程,以讨价还价轨迹图为分析工具,在剖析现有基于传统趋势外推思想的成交价估计方法特点的基础上,提出了一类基于让价幅度加权思想的谈判成交价估计方法.新成交价估计方法符合谈判人的出价心理与习惯,较直接的反映了交易价格的形成规律.新方法的估计结果满足正常谈判条件,并且在第一轮报价后即可预估谈判成交价.新旧两类谈判成交价估计方法的实例对比分析表明,新成交价估计方法是可行和有效的.谈判成交价估计方法是集中采购价格谈判决策支持系统开发的重要基础.

关键词 [讨价还价](#) [定价](#) [价格估计](#) [集中采购](#) [电子商务](#)

分类号 [C931.9](#)

DOI:

对应的英文版文章: [11-2009-1673](#)

通讯作者:

作者个人主页: 张志勇^{1,2}; 张华玲²; 刘心报¹; 徐广妹²

扩展功能

本文信息

- ▶ [Supporting info](#)
- ▶ [PDF \(684KB\)](#)
- ▶ [\[HTML全文\]\(0KB\)](#)
- ▶ [参考文献\[PDF\]](#)
- ▶ [参考文献](#)

服务与反馈

- ▶ [把本文推荐给朋友](#)
- ▶ [加入我的书架](#)
- ▶ [加入引用管理器](#)
- ▶ [引用本文](#)
- ▶ [Email Alert](#)

相关信息

- ▶ [本刊中 包含“讨价还价”的 相关文章](#)
- ▶ 本文作者相关文章
 - [张志勇](#)
 - [张华玲](#)
 - [刘心报](#)
 - [徐广妹](#)