山东工商学院—威海职业学院

市场营销专业2024年专本贯通培养转段考试

——《商务谈判》考试大纲

一、商务谈判概述

商务谈判原则、商务谈判基本要素、商务谈判程序与评价、商务谈判值得注意的问题。

二、商务谈判的基本理论与方法

商务谈判的基本形态和理念、商务谈判方法、商务谈判中的利益关系。

三、商务谈判准备

商务谈判的心理准备、商务谈判的信息准备、商务谈判的人员准备及商务谈判的方案制订。

四、商务谈判开局

营造谈判气氛、商务谈判开局策略。

五、商务谈判磋商

商务谈判报价与价格解释、商务谈判价格评论与讨价还价、商务谈判中的让步、商务谈判中的僵局。

六、商务谈判签约

成交之前的评估、成交的促成策略、商务合同的签订。

七、商务谈判沟通

商务谈判沟通中的语言沟通、商务谈判沟通中的行为语言沟通、商务谈判沟通的文字处理。

八、商务谈判礼仪

商务谈判中的仪容仪表、商务拜访与接待礼仪、商务谈判过程中的礼仪、世界各国的谈判礼仪和禁忌。