

“谈判与推销技巧”应试与学习技巧 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/214/2021_2022__E2_80_9C_E8_B0_88_E5_88_A4_E4_c67_214384.htm 《谈判与推销技巧》课程01年4月采用新版教材开考，共计开考7次。根据历年试卷分析，重点章节依次为第2、1、9、4、11、6章，平均出题分数在（7.4~11.7）之间；非重点章节依次为第16、5、13、10章，平均出题分数在（2.8~4.4）之间；其他章节一般，平均出题分数在（5.3~6.3）之间。本课程全书分为16章，上篇“谈判”部分，占卷面分数56分左右；下篇“推销”部分，占卷面分数44分左右。但是这个变化很大，其中最大的一次，上、下篇分别占卷面分数为81和19分；同样也有合理的试卷，上、下篇各占卷面分数为51和49分。考友可总体以上、下篇各占50多分和40多分，安排学习和复习较为合适。试卷一般分为全国卷和省级卷两种，一般其中题型：单选、多选、判断、名词解释、简答、论述、案例分析。其中判断题，在部分考次中，可能不出现，其他六类题型为每次必考题型。单选题分值在10~20分之间，需要提醒考友注意的是，该类考题每次考试的个别（2~4）题目是难题，或是教材中并无原话，需要理解推敲后作选；或是很角落且易混淆的；或是书中泛泛长篇中，并不会引起注意的题目。学习时，针对此类题目还是，大致要阅览全书，并适当记忆有重点的短句。考试时，应快速，主凭第一映象作选；遇到难题，可先跳过，一因为分数不大，二避免浪费脑力时间，影响考试解题情绪和效率，三每次考试总有时间空余的，回过头来可以慢慢琢磨、推敲。保证交卷之前不是空着即可。多选题分值

在10~20分之间，和其他课程的该类题型难度相比，本课程难度反而偏低。大部分题目时书中有重点字词和关键短句的内容。小部分是总结、区别、判断部分书中篇幅较为分散的题目。学习时，该类题目是提纲式重点掌握记忆的内容。考试时，解题思路基本同单选题，比单选题强调有联系和排他法解题。该类题目由早期的4多选，逐步改为目前的5多选型，若是遇到4多选型，难度自然降低，你算走运了。判断题，该类题型要么不出，要是出现，就是10题20分。学习时，主要是结合单选、多选的考点；若是出现结合名词解释和简答的考点，反而更加幸运，因为它更加明晰易于判断作答。考试时，该类题目说简单是简单，打“ ”或“×”，就是50%分值，提醒考友，不要轻易打“ ”，根据以往惯例，每份试卷最多2题是对的，其余8~9题是错误的。说难的话，就是再改错时，个别题目改错点并不明显，而且改错的表达有时并不是你能一针见血地清晰表述的。不过，请大胆放心作答，因为看了上面的分析，相信你拿个60%以上的分数不再话下，这样考试的目的已经达成了。名词解释题为5题，每题3分，共计15分。书中都有原话，有长有短。不过本课程教材中的名词太多，要全记忆下来，是不容易的。因为很小点的名词，仍然会出现在试卷中的。简答题分值在20~30分之间。重点掌握书中的纲要式体系的句子。若是考短词的话，需要一定的“自我”解释，只要自圆其说即可。论述题分值在10~20分之间。本课程的该类题目，比其他课程难度要大，因为考点较多，不易掌握。有时候考题也会出现生僻题目，这样考友就需要学习本课程的基础上，有一定的应考经验，即考试的基本功。因为此类题目较为综合，需要考点

内容的支持，同时要有自己的分析、理解的论述。强调条理，不要让阅卷老师看着头晕。总之不会每得分，也不易得高分。案例分析题1题，10分。也是较为综合的，且考点分散。以往考点在第9、2、6、14、13、15、4章中出现。难度体现在答题的重点难以把握，并需要结合相关知识点分析作答（也就是它讨厌在答案是不能背下来的，而不能、不需背的考点，往往是我们学习中忽略的问题）。本课程的案例不想法律类课程，有明确的条文及原则对照分析作答。可谓是“鸡肋”题，食之无味，弃之可惜。考点分散，但大部分出在重点章节。重点要求掌握小问，因为它的答案是简单明确的，相当于填空题；大问则需要结合分析，可参照论述题的解题思路，灵活解题。总之，本课程的试题，近年来发生偏题的概率增大，估计05年4月的试卷有22分左右是生僻题的可能性。请考友重视教材内容的学习，有所应试前心理准备。但愿你遇上的是出题和阅卷心情都良好的老师，这样的试卷才是合理的，感觉才是合胃口的。